المدرسة النمساوية في الاقتصاد



إيمون باتلر

المدرسة النمساوية في الاقتصاد

المدرسة النمساوية في الاقتصاد

مقدمة موجزة

تأليف

د. إيمون باتلر

ترجمة

محمد فتحي خضر





المدرسة النمساوية في الاقتصاد

إيمون باتلر

Austrian Economics

Eamonn Butler

الطبعة الأولى ٢٠١٣م
رقم إيداع ٢٠١٣/٩٢٩٤
جميع الحقوق محفوظة للناشر مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة
المشهرة برقم ٨٨٦٢ بتاريخ ٢٦ / ٨ / ٢٠١٢

مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة
إن مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره
وإنما يعبِّر الكتاب عن آراء مؤلفه
٥٤ عمارات الفتح، حي السفارات، مدينة نصر ١١٤٧١، القاهرة
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٠٢ ٢٢٧٠٦٣٥٢ + **فاكس:** ٢٠٢ ٣٥٣٦٥٨٥٣ +
البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org
الموقع الإلكتروني: http://www.hindawi.org

باتلر، إيمون.
المدرسة النمساوية في الاقتصاد: مقدمة موجزة/تأليف إيمون باتلر.
تدمك: ٩٧٨ ٩٧٧ ٧١٩ ٢٩٧ ٢

١–المذاهب الاقتصادية
٢–الاقتصاديون النمساويون

أ–العنوان

٣٣٠,١٥

تصميم الغلاف: إسلام الشيمي.

المحتويات

الفصل الأول

تاريخ المدرسة النمساوية ونهجها

- المدرسة النمساوية هي نهج لعلم الاقتصاد نشأ في فيينا في سبعينيات القرن التاسع عشر. وهي تنتقد بشدة الاتجاهات الاقتصادية الحديثة السائدة.
- يؤمن النمساويون (كما يطلق عليهم — مع أنهم موجودون اليوم في كل مكان) بأن كل الأحداث الاقتصادية تنبع من قيم الأفراد المعنيين واختياراتهم وظروفهم في وقت الاختيار.
- يرى النمساويون أن جمهور علماء الاقتصاد مخطئون عند محاولة البحث عن صلات إحصائية بين الظواهر الاقتصادية.
- يقول النمساويون إن نهجهم المبني على الفرد والقيمة يوفر تفسيرًا أفضل للأحداث الاقتصادية؛ كفترات الانتعاش والكساد الاقتصاديين.

ليست المدرسة النمساوية للاقتصاد مؤسسة تعليمية مقرها فيينا، وليست حتى معنية باقتصاد النمسا ذاتها. بل يشير المصطلح إلى نهج خاص في علم الاقتصاد، وإلى الاقتصاديين الذين يتبعونه في أرجاء العالم.

كيف ينبغي أن يعمل الاقتصاديون؟

ومع هذا فأصول المدرسة النمساوية ترجع إلى جامعة فيينا؛ إذ بدأت مع نشر كتاب «مبادئ علم الاقتصاد» لكارل منجر. انتقد الكتاب الأفكار الاقتصادية السائدة وقتها في العالم المتحدث بالألمانية؛ ما يسمى بالمدرسة التاريخية، بقيادة فيلهلم روشر. تبنت المدرسة التاريخية وجهة النظر القائلة إن علم الاقتصاد يشبه التاريخ؛ أي إنه يتعامل مع أحداث متفردة يستحيل أن تتكرر على النحو ذاته أبدًا. وعلى هذا كان من المستحيل إرساء

قوانين عامة للاقتصاد — صلات تنطبق بصرف النظر عن المكان أو الزمان، كقوانين الفيزياء — مثلما افترض اقتصاديو المدرسة الكلاسيكية بإنجلترا.

رأى منجر أن الاقتصاديين يمكنهم الخروج بمبادئ تثبت صحتها في كل مكان وزمان، لكن الاقتصاديين الإنجليز كانوا مخطئين في البحث عن هذه الصلات بين إحصائيات التجارة والتبادل. وإن ما يحدث في عالم الاقتصاد هو أن ملايين الأفراد يقومون بالاختيار على نحو متواصل. وهذه الخيارات هي أساس الظواهر الاقتصادية كالعرض والطلب والسعر والسوق. ومن الحتمي أن تصير أساسًا لعلم الاقتصاد أيضًا. على الاقتصاديين البدء من مستوى الأفراد — وهو النهج المعروف باسم «الفردانية المنهجية» — ومحاولة تفهم كيف يختارون.

نادى منجر أيضًا بأن الخيارات الفعلية التي يقدم عليها الأفراد تعتمد على القيم والتفضيلات الخاصة التي يحملونها نحو مختلف الأشياء. لكن هذه الأمور تتعلق بالمشاعر والانفعالات الشخصية، وهي أمور يستحيل على الاقتصاديين الوصول إليها على نحو مباشر. يستطيع عالم الطبيعة قياس الوزن أو الحجم، لكن الاقتصاديين يعجزون عن قياس قيم الناس، تمامًا مثلما يعجزون عن قياس ما ينتاب شخصًا ما من مشاعر الحزن أو الفرحة أو الحب. ومن الحتمي أن يصير علم الاقتصاد معنيًّا بالظواهر الطبيعية «الموضوعية»، والظواهر البشرية «الذاتية» أيضًا.

وعلاوة على ذلك، أحدث منجر أيضًا (إلى جانب وليم ستانلي جيفونز وليون فالراس، مع أنهما عملا على نحو مستقل عنه) ثورة في الفكر الاقتصادي تدعى «تحليل المنفعة الحدية». يظل هذا التحليل أحد ركائز علم الاقتصاد السائد اليوم. وفكرته هي أنه حين يقدم البشر على خياراتهم ويتاجرون، فإنهم يسعون للحصول على أي شيء من شأنه أن يلبي أكثر احتياجاتهم إلحاحًا أولًا. بعد ذلك يسعون لتلبية الحاجة الأقل إلحاحًا (أو الأكثر «حدية»). وبالمثل، إذا كان عليهم أن يتخلوا عن شيء ما، فسيختارون أولًا التخلي عن أي شيء يمنحهم أقل قدر من الإشباع، قبل التخلي عن الأشياء التي يقدرونها أكثر. بعبارة أخرى، البشر يختارون على أساس «المنفعة الحدية» التي تقدمها لهم الأشياء المختلفة. يمكِّننا هذا المبدأ من أن نتفهَّم إلى حدٍّ بعيد كيف يجري الناس صفقاتهم الاقتصادية وكيف تعمل الأسواق.

الموجات الأولى

أثار نهج منجر خلافًا كبيرًا حول ماهية العلوم الاجتماعية، ومن بينها علم الاقتصاد، عرف باسم «النزاع المنهجي» أو الخلاف حول المنهج. في خضم هذا الخلاف، أُطلق على منجر ورفاقه في جامعة فيينا؛ يوجين فون بوهم بافرك وفريدريك فون فايزر، اسم «المدرسة النمساوية».

طور بوهم بافرك نهج منجر الذاتي من خلال تطبيقه على مجال الفائدة ورأس المال. وقد بيَّن أن الفائدة تعكس تفضيلًا معينًا لدى البشر؛ التفضيل الزمني تحديدًا. فنحن نفضل الحصول على الأشياء الآن وليس في المستقبل، ونحن مستعدون للاقتراض بفائدة للحصول عليها. وحين نقرض شيئًا لبعض الوقت، فنحن نطالب بأن يُدفع لنا فائدة. ومن هذا المفهوم اشتق بوهم بافرك جانبًا كبيرًا من نظرية الاستثمار والإنتاج وكيفية استخدام رأس المال.

تبنى فايزر — من جانبه — النهج ذاته في تحليل التكلفة. وقد بيَّن أن التكلفة ليست مقياسًا موضوعيًّا، وأنها أيضًا تنبع من القيم والتفضيلات الذاتية لمتخذي القرار. يتضمن الإنتاج التخلي عن بعض الأشياء الآن من أجل إنتاج أشياء أخرى لاحقًا، وعملية تحديد هل تلك الخيارات تستحق الجهد المبذول تقوم على الحكم الفردي، لا على القياسات الصارمة. شدد فايزر على دور رواد الأعمال في اختبار مثل هذه الأحكام، وذلك بناءً على فهمهم الخبير للأسواق.

يمثل منجر وبوهم بافرك وفايزر «الموجة الأولى» للمدرسة النمساوية. أما «الموجة الثانية» فكانت بقيادة لودفيج فون ميزس وفريدريك هايك، اللذين تعاونا في الثلاثينيات في تفسير دورات الاقتصاد؛ فترات الانتعاش والكساد الدورية التي تبدو ملمحًا مستديمًا للعالم التجاري. وقد ناديا بأن هذه الدورات تنبع من إدخال الائتمان المصرفي. فالاقتراض الرخيص يشجع رواد الأعمال على الاستثمار أكثر في عملية الإنتاج، ويشجع المستهلكين على شراء المزيد من البضائع من المتاجر، لكن عند زوال المحفزات الائتمانية تظهر الحقيقة. ويجد رواد الأعمال أنهم ينتجون من الأشياء غير المرغوبة أكثر مما هو ضروري، ويتعثر العمل، ويتحتم على الاستثمارات المفرطة في طموحها أن تزول.

مع تزايد التهديد النازي، غادر هايك وميزس النمسا في ثلاثينيات القرن العشرين. ذهب ميزس إلى الولايات المتحدة، وركز على علم الاختيار والفعل الخالص، وعمل على تنقيح مبادئ منجر الأساسية ودراسة تداعياتها. ذهب هايك أولًا إلى بريطانيا، ثم إلى

الولايات المتحدة أيضًا، وركز على الدور المحوري للمعلومات في إقدام البشر على خياراتهم وكيفية عمل الأسواق على أرض الواقع.

النمساويون المعاصرون

جاءت «الموجة الثالثة» من اقتصاديي المدرسة النمساوية من الولايات المتحدة بالأساس، من جامعات على غرار نيويورك وأوبورن وجورج ماسون. بيد أنها عكست نطاقًا أوسع من التقاليد الفكرية، وبينما لن يتردد الكثيرون في أن يطلقوا على أنفسهم لقب «نمساويون»، يقر آخرون فقط بتأثرهم، بدرجة كبيرة أو صغيرة، بنهج المدرسة النمساوية.

من أبرز النمساويين الذين علينا أن نذكرهم كل من موراي روثبارد، الذي ألقى بمسئولية دورات الاقتصاد بكل وضوح على عاتق البنوك المركزية، وطور نقدًا ليبرتاريًّا للدولة، وإسرائيل كيرزنر، الذي تتبع الأهمية الحاسمة لريادة الأعمال في دفع التقدم الاقتصادي، ولورانس وايت، الذي أوضح كيف أن الأعمال المصرفية تتم على نحو أفضل في غياب القواعد والضوابط الحكومية. إلا أن اقتصاديين بارزين كثيرين غيرهم، ومن بينهم عدد من الفائزين بجائزة نوبل في علم الاقتصاد، يعتنقون بعض أفكار المدرسة النمساوية ويدينون لها بالفضل.

فاز هايك نفسه بجائزة نوبل، في عام ١٩٧٥، عن عمله الذي أجراه في الثلاثينيات عن دورات الاقتصاد، وهذا أثار قدرًا من الاهتمام في العالم بأفكار المدرسة النمساوية. ومع هذا، يظل الاقتصاديون النمساويون هم القلة الخارجة عن النهج التقليدي السائد والمعارضة له. يرجع هذا في جزء منه إلى أن نهجهم دقيق ومعقد ولا يسهل شرحه للطلاب. أو لأنهم يرفضون الكثير مما يُقبل بوصفه جزءًا من «علم» الاقتصاد، ومن ثم يعتبرهم جمهور الاقتصاديين «غير علميين». أو لأنهم يُعتَبَرون طائفة منغلقة على نفسها، غير مستعدة للخضوع للنقد.

مهما يكن السبب، تظل الحقيقة أن نهج المدرسة النمساوية يمكن أن يعلمنا الكثير عن كيفية إقدام البشر على خياراتهم، أو كيف «يقتصدون» بلغة الخبراء. وهذا ببساطة هو جوهر علم الاقتصاد. ومن هنا جاءت الحاجة لتقديم أفكار المدرسة النمساوية ببساطة، وبطرق مفهومة على نحو واسع، حتى لو كان هذا يعني المخاطرة بقدر من الإفراط في التبسيط والتشويه.

الفصل الثاني

المبادئ الرئيسية للاقتصاد النمساوي

- القرارات الاقتصادية التي تنبع منها الظواهر الاقتصادية كافة هي قرارات شخصية في جوهرها وغير متوقعة.
- القيمة لا توجد في الأشياء، بل في عقول الأفراد الذين يقدرونها. تحدث التجارة وتظهر الأسعار تحديدًا لأن الناس يقيِّمون الأشياء على نحو مختلف. توجه الأسواق السلع نحو أكثر استخداماتها قيمة. الملكية الخاصة أمر ضروري لتحقيق أفضل النتائج.
- التدخل الحكومي، وأخطاء السياسة الاقتصادية، كالتضخم، تعيق عملية السوق بالغة التعقيد هذه ودائمًا تأتي بنتائج فاسدة.

يميز عدد من المبادئ الجوهرية، أو نقاط التركيز، آراء النمساويين عن غيرهم من جمهور الاقتصاديين. لنبدأ بعشر مبادئ. هذه المبادئ تغطي كل أجزاء الموضوع، بداية من طبيعة ما على الاقتصاديين أن يدرسوه، مرورًا بالكيفية التي تظهر بها الأسعار الفردية (وأهميتها في توجيه عمليتي الإنتاج والاستهلاك)، ومرورًا بآليات عمل الاقتصاد الكلي، وصولًا إلى تشريعات السياسات الاقتصادية.

قد تكون النقاط المنهجية الأولى عسيرة الفهم على كثير من الناس. لكن من الضروري إلقاء نظرة واضحة على ما يمكن للعلم أن يخبرنا به، وما يعجز عن أن يخبرنا به، بشأن حياتنا الاقتصادية إذا أردنا تفسير أي شيء آخر على نحو صحيح، ولهذا من الصواب أن نبدأ من هذه النقطة.

أسس علم الاقتصاد

أولًا: «علم الاقتصاد معني بالأفراد». وسبب هذا هو أن علم الاقتصاد معني بالخيارات. ليس بوسعنا امتلاك كل شيء، لذا علينا أن نختار الأشياء الأهم لنا: هل سنفضل سيارة جديدة، مثلًا، أم قضاء عطلة صيفية؟ الخروج برفقة أصدقاء أم الاسترخاء بالمنزل؟ دائمًا ما نتخلى عن أحد الأشياء (مبلغ من المال أو بعض الوقت أو الجهد مثلًا) للحصول على شيء آخر (حذاء جديد أو حديقة منمقة). هذه «خيارات اقتصادية»، حتى إذا لم تتضمن أي أموال. إنها أسئلة تتعلق بكيفية استخدامنا للموارد الشحيحة (السيارات، العطلات، الصحبة، وقت الفراغ، المال، الوقت، الجهد) من أجل إشباع رغباتنا العديدة. وهذا هو مجال علم الاقتصاد.

هذه القرارات لا يمكن أن يتخذها سوى «الأفراد» المعنيين بعملية الاختيار. المجتمع لا يختار؛ فالكيان الجمعي ليس به حياة ولا يملك عقلًا يفكر به، وقد تقرر الدولة بعض الأمور من خلال الانتخابات، لكن الأفراد هم من يختارون إلى أين يذهب صوتهم. ودور علم الاقتصاد هو تفهم عملية الاختيار وتأثيراتها، ولا يسعنا فهم هذه العملية إلا إذا ركزنا على كيفية اتخاذ الأفراد لقراراتهم.

ثانيًا: «علم الاقتصاد مختلف إلى حدٍّ بعيد عن العلوم الطبيعية»، ذلك لأن الأشياء التي يدرسها مختلفة اختلافًا تامًّا. فالعلوم المادية تتعامل مع الأجسام الطبيعية، التي يمكن رصدها وقياسها. يمكن أن تكون الحقائق المتعلقة بطبيعتها وسلوكها معروفة، ويستطيع العلماء إصدار التنبؤات على هذا الأساس. بينما علم الاقتصاد معني بالكيفية التي يختار بها الناس، وهو ما يعني أنه معني بما يفضلونه وما يقدرونه وما يريدونه وما يعتقدونه بشأن العالم. وهذه مشاعر فردية شخصية، لا يمكننا رصدها أو قياسها، ومن ثم يستحيل «التنبؤ» بها.

لكن ما نستطيع أن نفعله هو «تفسير» الخيارات البشرية. ويمكننا عمل ذلك لأننا نحن أيضًا أفراد من البشر ونعرف كيف نفكر. يمكننا تفهم التفضيلات والقيم والرغبات والمعتقدات بشأن العالم لأننا نعايشها كلها. وبإمكاننا تحسين هذا الفهم من خلال تفهم منطق ما تؤدي إليه هذه الأشياء؛ كيف تعمل الأسواق والتبادل في الواقع، على سبيل المثال. لكن العالِم الطبيعي الذي ينظر للبشر كأشياء وحسب، تدفعها قوى خارجية، يُغفل كل ما هو موجود «داخلنا» ويمدنا بالحافز ويفسر كيف نحيا.

القيم والأسعار والأسواق

ثالثًا: «كل شيء في علم الاقتصاد يستند على القيم الإنسانية». فالقيمة ليست سمة كامنة داخل الأشياء ويمكن قياسها كالحجم أو الوزن. فالسلعة نفسها تتباين قيمتها في نظر مختلف الأشخاص، اعتمادًا على مقدار النفع الذي سيعود عليهم من ورائها. فمن يعيش في بلد مطير قد لا ينتفع كثيرًا بكوب من الماء، بينما الشخص الموجود في الصحراء قد يرى له قيمة عظيمة. أيضًا تتغير رغبات الناس وقيمهم: فالشخص العطشان قد يرى قيمة عظيمة لشربة الماء، لكنه لن يحتاج لشربة أخرى عند ارتوائه. السلع، إذن، لا تحتوي على كمية ثابتة من النفع، أو «المنفعة». فالنفع يقبع في عقل المستخدم؛ فالمنفعة، والقيمة، أمور «ذاتية» تمامًا.

لكن السلع محدودة، كما هو الحال مع وقتنا ومواردنا. وعلينا أن نختار ونزن تداعيات اختياراتنا. فلكي نقدم على أمر ما، علينا أن نتخلى عن آخر. ونحن نسمي ما نتخلى عنه بالتكلفة. ليس من الضروري أن تكون التكلفة مادية؛ إذ قد تقتصر على الوقت والجهد المبذولين لتحقيق هدف ما، أو الاحتمالات البديلة المتعددة التي نتخلى عنها (ما يسميه الاقتصاديون «تكلفة الفرص البديلة»). لكن هذه التكاليف ذاتية هي الأخرى. إن ما نزنه هو قيمة ما نحققه في نظرنا في مقابل قيمة ما نتخلى عنه. وهذا قرار ذاتي؛ إذ قد يقدم الآخرون على خيار مناقض تمامًا. لذا على الاقتصاديين أن يتذكروا (كما يقول النمساويون) أن كل قرار اقتصادي — من الاستثمار إلى الإنتاج إلى التجارة إلى الاستهلاك النهائي — هو في جوهره «قرار ذاتي»، ويعتمد على قيم الأشخاص المعنيين.

رابعًا: «تساعدنا الأسعار على تعظيم القيمة وتقليل التكلفة إلى أقصى الحدود». وهذا راجع إلى أن الناس تقيم السلع عينها على نحو مختلف، ومن ثم هم مستعدون لمبادلتها في التعاملات السوقية. وكل فرد يولي لما لدى الآخر قيمة أكبر من تلك التي يوليها لما سيتخلى عنه للحصول عليه. لا ينبغي علينا الوقوع في شرك الافتراض بأنه بما أن الحذاء (مثلًا) يباع مقابل مبلغ معين من المال، فإن هذا «السعر» يعادل قيمة الحذاء. فالقيمة أمر ذاتي. والشخص الذي يبيع الحذاء يولي المال قيمة أكبر من الحذاء، بينما المشتري يولي الحذاء قيمة أكبر من المال.

إلا أن ما تلخصه لنا الأسعار هو كمية أحد الأشياء (الحذاء) التي يكون الناس في السوق مستعدين للتضحية بها مقابل شيء آخر (المال). فالأسعار هنا هي أسعار تبادل جارية بين السلع المختلفة. وهي ترسل إشارات مهمة للمشاركين في السوق. فإذا

ارتفع سعر شيء ما — لأي سبب كان — فهذا يحفز المشترين على الانتفاع بقدر أقل منه، وتحويل إنفاقهم إلى الأشياء التي يولونها قيمة أكبر، وهو يحفز البائع على إنتاج المزيد، والاستمتاع بالمال الإضافي. وبفضل المعلومات الحيوية التي يرسلها نظام الأسعار، يعدل البائعون والمشترون على نحو تلقائي من خياراتهم لتناسب الواقع الجديد، ويحدث التنسيق بين أنشطة ملايين الأشخاص.

خامسًا: «المنافسة عملية اكتشاف». الأسواق ليست مثالية. في الواقع، عدم المثالية هذه هو ما يحركها. وهي تنجح لأن الناس في السوق يحددون الفرص الجديدة للمتاجرة من أجل المكسب المشترك. ربما يرون طريقة أرخص لتصنيع سلعة ما، أو قطاع من الخدمات لا يقدمه أحد. يمكنهم ملء هذه الفجوات من تحقيق الربح من خلال وضع الموارد في أكثر المواضع احتياجًا لها، وسحبها من أقل المواضع قيمة. أيضًا يشجع إغراء الربح الناس على الانتباه لمثل هذه الفرص، وعلى الابتكار حتى يقتنصوها؛ بمعنى آخر، العمل «رواد أعمال».

كلما عظمت الحاجة التي يلبيها رواد الأعمال عظم الربح الذي يأملون فيه، إلى أن يلحق بهم منافسوهم. وبهذا يكون الضغط متواصلًا لتطوير منتجات وعمليات جديدة أفضل. إن المنافسة عملية متواصلة من الاستكشاف الريادي، التي نكسب منها جميعًا؛ مع اكتشافنا لطرق أفضل وأرخص لإشباع رغباتنا.

سادسًا: «الملكية الخاصة ضرورية». يؤمن الاشتراكيون بأننا قادرون على العيش دون إغراء الربح، وذلك من خلال الملكية العامة. من الواضح أن هذا لن يصلح مع السلع الاستهلاكية، كالأحذية أو النظارات، التي يستحيل تقاسمها على نحو عملي، لذا يركز الاشتراكيون على الملكية العامة لوسائل الإنتاج. لكن لو لم تُبَع المصانع أو الماكينات أبدًا، فلن يكون لها سعر. وحين لا يكون هناك سعر، لا يكون هناك سوق يساعدنا على اكتشاف الأشياء الشحيحة وتوجيه الموارد نحو الفجوات. والنتيجة هي أن المخططين الاشتراكيين لن يعرفوا أبدًا هل وسائل الإنتاج تنتج القيمة فعلًا، أم أنها تُهدر.

الاقتصاد الأوسع

سابعًا: «الإنتاج عملية موازنة صعبة». قد تكون قرارات الإنتاج مستحيلة للاشتراكيين في ظل عدم وجود أسعار يسترشد بها، لكنها ليست سهلة على أصحاب الملكيات الخاصة أيضًا. إن الغرض الوحيد للإنتاج هو تصنيع السلع التي نستهلكها. لكن كل عمليات

الإنتاج تستغرق وقتًا، وقد تتطلب خطوات وسيطة معقدة تُجَمَّع بطريقة صحيحة معينة. وفي أي وقت أو مرحلة من هذه العملية المعقدة يمكن لتغيرات الأسعار (مثلًا، ارتفاع نفقات الطاقة أو العمالة) أو التغيرات في الطلب (مثلًا، وجود منافس يقدم منتَجًا أفضل) أن تخرج الأمور عن مسارها.

إذا أمكن إعادة استخدام السلع الرأسمالية المستخدمة في عملية الإنتاج لأي غرض، وقتها قد يستطيع رائد الأعمال التعافي من مثل هذه الإخفاقات. لكن العديد من السلع الرأسمالية (كمصانع الصلب أو مطابع الصحف) ليس لها سوى غرض وحيد. عملية الإنتاج، إذن، عملية تشوبها المخاطرة، وتحمل إمكانية حقيقية للخسارة.

ثامنًا: «التضخم مضر للغاية». فخطر الخسارة يستفحل حين ترتكب الحكومات الأخطاء بشأن المال. من منظور النمساويين، المال سلعة شأن غيره من السلع: فله «معروض» (عادة يتحدد بواسطة السلطات الحكومية) وعليه «طلب» (الناس تقدره كوسيط ملائم لعقد التبادلات). وإذا زادت الحكومة من المعروض، تقل القيمة. يطالب البائعون بالمزيد منه مقابل السلع التي يبيعونها؛ لهذا ترتفع أسعار المال. وهذه هي عملية «التضخم».

التضخم أمر طيب للمدينين، الذين يجدون أنفسهم يردون القروض بأموال لم تعد بالقيمة ذاتها، وهو أمر سيئ للمدخرين، مما يخل بتوازن أسواق الإقراض وعمليات الإنتاج التي تعتمد عليها. لكن الأسوأ من ذلك هو أن الأسعار في فترات التضخم لا ترتفع على نحو فوري وموحد. فهي ترتفع أولًا في المواضع التي تذهب إليها الأموال الإضافية (المشروعات الحكومية مثلًا)، ثم تنتشر إلى القطاعات الأخرى، كالعسل الأسود المنسكب على المائدة. وهكذا تُسحب الموارد في البداية إلى قطاع بعينه، ثم لآخر، محققة ازدهارًا وقتيًّا. لكن مع توزيع المال يخمد الانتعاش الاقتصادي، وتجد الشركات أن استثماراتها تضيع، وتكون النتيجة كسادًا اقتصاديًّا حتميًّا واسع النطاق.

المجتمع والحكومة

تاسعًا: «للأفعال عواقب غير مقصودة؛ طيبة وسيئة». وفي الجانب الطيب، ليست هناك حاجة لتخطيط أو تصميم واعٍ من جانب البشر كي يبتكروا شيئًا يسير على نحو طيب. فيقومون عادة بهذا على نحوٍ غير مقصود، كنتاج جانبي لأفعالهم. فمن ينتقلون مشيًا من قرية لأخرى يفكرون فقط في العثور على أسهل الطرق، لكن خُطاهم تحفر تدريجيًّا

طريقًا يساعد الجميع. ويفكر الباعة والمشترون فقط في الحصول على القيمة لأنفسهم، لكن ملايين من هذه التبادلات تخلق نظامًا للأسعار يجتذب الجهود والموارد نحو أكثر الاستخدامات قيمة. لقد ظهر المال ببساطة لأن الناس رغبوا في وسيط مقبول بشكل عام للتبادل. كما نشأت اللغة من الحاجة إلى التواصل. كما نشأ القانون العام حين حل الناس قضاياهم واحدة تلو الأخرى.

المغزى هو أننا لا ينبغي أن نفترض أن المؤسسات مهلهلة وغير كفء فقط لأنها لم تُصمم أو تُخطط على نحو مقصود. وفي الجانب السيئ، تتسبب عادة محاولاتنا في «تحسين» المؤسسات الاجتماعية — على غرار اقتصاد السوق الحرة — في الإخلال بتوازن الآليات المعقدة التي تجعلها تعمل، وهو ما يؤدي إلى تبعات كارثية لم نكن نقصدها.

عاشرًا: «التدخل الحكومي مضر في جميع الأحوال تقريبًا.» للأفراد قدرة محدودة على الإخلال بنظام مؤسساتنا الاجتماعية المعقد، لكن السلطة الكبيرة المركزة في يد الحكومة تجعل هذا الأمر سهلًا. فالبنوك المركزية — على سبيل المثال — تفضل الحفاظ على معدلات فائدة منخفضة، حتى تشجع رواد الأعمال على الاقتراض ودفع عجلة الإنتاج. لكن مع انتقال الازدهار من قطاع لآخر إلى أن يخبو تمامًا، تضيع الموارد الإنتاجية ويصير الناس أفقر.

قد تؤيد الحكومات قوانين الحد الأدنى للأجور لمساعدة العمال الفقراء، لكن هناك بعض العمال الذين لا يساوون هذا المبلغ في نظر أصحاب العمل، ولهذا ترتفع البطالة. وعلى نحو مشابه، قد يتم تبني الضوابط الإيجارية لمساعدة المستأجرين الفقراء، لكن هذا سيدفع الملاك إلى التوقف عن تأجير العقارات وعمل شيء آخر أكثر جلبًا للربح. قد يفرض المشرعون قواعد جديدة صارمة لحماية الجمهور، لكن التكاليف الإضافية ستصعب على المشغلين الجدد الدخول في السوق، ومن ثم تقل المنافسة، وينتهي الحال بالجمهور بالقبول بعروض أسوأ.

أيضًا، تكون الأفعال الحكومية عادة غير ملائمة لسبب آخر مهم. فما من سبيل يمكن المسئولين الحكوميين من معرفة ما يقدره الأفراد فعلًا. فلا يمكنهم قراءة أفكارنا ومعرفة هل نحن مستعدون لدفع المزيد للحصول على مدارس ومستشفيات أفضل مثلًا. يمكن لأسعار السوق أن تخبرهم بما يتقبل الجمهور التخلي عنه مقابل هذه الأشياء، لكن من خلال تجاهل الأسعار ومحاولة «تحسين» السوق، يفشلون لا محالة في زيادة القيمة للحد الأقصى. ففي السوق النابض بالحياة، حيث يعدل الناس على نحو مستمر من

خططهم في ظل الظروف المتغيرة، يعجز المسئولون الحكوميون حتى عن جمع المعلومات الضرورية قبل أن تصير غير ذات نفع، ولن يسعهم بالتأكيد أن يعرفوا ما سيختاره الناس. ربما يكون للحكومات دور في ضمان عمل الأسواق بسلاسة، لكن من منظور الاقتصاديين النمساويين ليس من حقها التدخل في الأسواق.

الفصل الثالث

لماذا لا يعرف الاقتصاديون ما يفعلون؟

- يبحث العلماء عن الصلات الإحصائية بين المسببات والنتائج. لكن الأحداث الاقتصادية تعتمد على اختيارات الأفراد، وهي أمر غير متوقع.
- بالمثل، قيم الناس متباينة وشخصية، لذا لا يمكن التعامل معها إحصائيًّا.
- لذا، لا ينبغي على الاقتصاديين البحث عن صلات لا وجود لها، بل عليهم التركيز على محاولة فهم الكيفية التي يختار بها الناس.

يؤمن اقتصاديو المدرسة النمساوية بأن العلوم الاجتماعية — كعلم الاقتصاد — هي علوم بالفعل، لكنها مختلفة إلى حدٍّ بعيد عن العلوم الطبيعية. في الواقع، لا يشبه علم الاقتصاد أي علم آخر.

يبحث متخصصو العلوم الطبيعية — الكيميائيون أو الفيزيائيون مثلًا — عن الصلات المتكررة بين الظواهر الطبيعية. وقد يلحظون أنه عندما ترتفع درجة حرارة أحد الغازات، فإنه يتمدد. وكل مرة تسخن هذا الغاز، يحدث الأمر عينه. وبناءً عليه يعتبرون هذا «قانونًا علميًّا» عامًّا؛ يقضي بأنك حين (وكلما) ترفع درجة حرارة أحد الغازات، فإن هذا الغاز يتمدد. وهم «يتنبئون» بأن الأمر عينه سيحدث في أي وقت في المستقبل أيضًا. ومن خلال قياس حجم التأثير قد يتوصلون إلى «ثابت» ما؛ أن حجم غاز معين يتمدد بواقع اثنين بالمائة، فرضًا، مقابل كل درجة مئوية ترتفع بها حرارته.

أثبت «المنهج العلمي» نجاحًا كبيرًا في مساعدتنا على التنبؤ بالعالم الطبيعي، ولهذا يظن معظم متخصِّصي العلوم الاجتماعية أن عليهم أن يفعلوا الأمر نفسه تقريبًا. فهم يؤمنون بأن عليهم البحث عن صلات وثوابت بين الظواهر «الاجتماعية»، مثلما يفعل الكيميائي أو الفيزيائي مع الظواهر الطبيعية. على سبيل المثال: قد يبحث علماء

الاجتماع عن علاقة بين مدى الكثافة السكانية لمدينة ما ومعدل جرائم العنف في شوارعها. وبالمثل، قد يبحث الاقتصاديون عن الصلات بين الظواهر الاجتماعية في المجال الاقتصادي؛ كالعلاقة مثلًا بين مستوى الدخل في دولة ما ومقدار الادخار.

بهذه الطريقة، ينتهي الحال بالاقتصاديين بالبحث عن صلات بين المعايير الكبيرة للحياة الاقتصادية على مستوى المجتمع، كالدخل القومي والادخار والاستثمار والاستهلاك والواردات والصادرات والضرائب والإنفاق الحكومي والتوظيف وكثير غيرها؛ ما يطلق عليه «العناصر الاقتصادية الإجمالية». وهم ينظرون بغرض تحديد «الثوابت» — مثلًا أنه حين يرتفع الدخل في دولة ما بنسبة أربعة بالمائة، يرتفع المبلغ الإجمالي المدخر بنسبة واحد بالمائة — ما يسمى «الميل الحدي» للادخار.

أهمية التركيز على الأفراد

يعتقد الاقتصاديون النمساويون أن هذا النهج خاطئ تمامًا. وهم ينادون بأنه من المحال وجود أي قوانين أو ثوابت عامة بين هذه الإحصائيات، التي لا تعدو أن تكون إجماليات مختصرة للأشياء العديدة المتنوعة، بل المتصارعة، التي تحدث بالفعل على أرض الواقع. لنأخذ إحصائية على غرار دليل أسعار المستهلكين، الذي تنشره الحكومة كل شهر. يهدف هذا الدليل إلى بيان مستوى الأسعار، وكيفية تغيرها. لكن ميزس وغيره من النمساويين يوضحون أنه لا يوجد إطلاقًا ما يسمى بـ «مستوى الأسعار». فهناك ملايين من الأسعار المحددة، وكلها تتفاوت بعضها في مقابل بعض. (مثال على ذلك، الحركة اليومية المتذبذبة لأسعار سوق الأسهم.) يستجيب مختلف الأشخاص لهذه الأسعار بطرق مختلفة؛ فارتفاع السعر قد يقنع البعض بأن هذا هو وقت الشراء، وقد يرى آخرون أن هذا هو الوقت المناسب للبيع والحصول على العائد النقدي.

ما يحدث في الواقع إذن هو أن ملايين «الأفراد» يقدمون على خياراتهم؛ بالبيع أو الشراء، إنفاق الزيادة في الدخل أو ادخارها، الاستثمار في ماكينة جديدة أم لا، تعيين موظف جديد أم لا، وهكذا دواليك. وستعتمد خياراتهم على آرائهم وظروفهم، وقد يتخذ آخرون قرارات مختلفة. تخفي الإجماليات الاقتصادية ببساطة كل هذا التنوع الكبير تحت رقم إحصائي مفرد. فهي لا تخبرنا إلا بالقليل، وتضللنا كثيرًا، وهذا هو الأساس المتداعي الذي يقوم عليه «علم» الاقتصاد السائد.

يجب أن يكون علم الاقتصاد معنيًّا بتفهم الخيارات البشرية. فهو، حسب تعبير منجر، علم الاختيار. فالفعل «الاقتصادي» يتضمن النظر إلى الخيارات المختلفة، وتحديد

ما علينا التخلي عنه لتحقيق كل إمكانية، ثم اتخاذ القرار على أساس أفضل توازن للألم في مقابل مكسب يناسب أغراضنا. وهذا يحدث فقط على مستوى الفرد. إن «الكيان الجمعي» — المجتمع أو الدولة أو العرق مثلًا — لا يملك عقلًا خاصًّا به، وليس لديه أغراض. الأفراد الذين يؤلفون هذا الكيان فقط هم من يملكون عقولًا وأغراضًا. الكيان الجمعي لا يقدم على فعل؛ فهو لا يدخر أو يستهلك أو يوظف الناس. الأفراد الذين يتألف منهم فقط هم من يفعلون ذلك. والأحداث الاقتصادية لا تنشأ بفعل «قوى» مجتمعية غير شخصية من نوع أو آخر. بل هي ببساطة نتائج للقرارات والأفعال الاقتصادية للأفراد.

لا يمكن إذن فهم الأحداث الاقتصادية إلا بواسطة تحليل ما يسببها؛ خيارات الأفراد تحديدًا. صك جوزيف شومبيتر اسمًا معبرًا (وإن كان غليظًا) لهذا النهج هو: «الفردانية المنهجية».

ليس هذا النهج معنيًّا بطبيعة المجتمع. فهو لا يقول إنه «لا وجود لما يسمى بالمجتمع» أو «الكل ليس أكبر من مجموع أجزائه». أيضًا هو ليس معنيًّا بتفضيل الفردانية السياسية على الاشتراكية. بل هو معني بنهج علم الاقتصاد؛ السبيل الأفضل لتفسير الأحداث الاقتصادية.

لماذا يخطئ الاقتصاديون؟

بناءً عليه، يعتبر النمساويون الاقتصاد الكلي مضلِّلًا ومضلَّلًا في جوهره؛ أولًا: هو يحاول الجمع بين الأفعال المتعارضة للأفراد وإصدار التنبؤات استنادًا إلى النتائج، وهو الأمر المستحيل ببساطة. إنه علم زائف. وأي محاولة لتطبيق الرياضيات بغرض تحديد «ثوابت» مفترضة بين الإجماليات الاقتصادية ما هي إلا علم زائف يقف على أرجل مرتعشة. فهذا يعني تطبيق عمليات حسابية على أشياء يستحيل الجمع بينها على نحو ملائم وبناء على تأثيرات افتراضية لا وجود لها. ولهذا السبب يتشكك النمساويون إجمالًا في استخدام الرياضيات والأساليب الإحصائية التي تعد ملمحًا بارزًا لعلم الاقتصاد السائد.

ثانيًا: يجب أن يكون علم الاقتصاد معنيًّا بمحاولة «تفهم» طبيعة الاختيار، وليس محاولة «التنبؤ» بما ستسفر عنه عملية الاختيار. فالأفراد متباينون ومعقدون، وعادة لا يعرفون تحديدًا ما سيختارون حتى تأتي اللحظة التي يواجَهون فيها بالخيار، وهو

الأمر الذي سيتفهمه أي شخص ذهب لمتجر وهو ينوي شراء شيء ما وخرج منه وقد اشترى شيئًا آخر. لكن لو تمكنا من فهم «كيف» يختار البشر، فهذا هو علم الاقتصاد الحقيقي.

يزعم جمهور الاقتصاديين أنهم يملكون طريقة فردية خاصة بهم. فهم يفترضون أن «الوكلاء الاقتصاديين» (أي الأفراد) «عاقلون» و«يعظمون المنفعة» (بمعنى أنهم يقدمون على خياراتهم على أساس النفع الصافي المتحقق). وهذا النموذج للبشرية يفسر في واقع الأمر الكثير عن بنية مؤسساتنا الاقتصادية وآليات عملها.

سيرد النمساويون بالقول إنه بما أن الأفراد متباينون، فلن نستطيع أبدًا الدخول في عقل كل شخص ومراقبة عمليات تفكيره الخاصة. لهذا يكون الحديث عن الأفراد «العاقلين» و«المعظمين للمنفعة» في غير موضعه. وحتى إذا فعلنا هذا فسيستحيل علينا «التنبؤ» في ثقة بما سيختاره الناس بالفعل.

ومع ذلك، لدينا بعض الأفكار التي تساعدنا على «تفسير» صنع القرار الاقتصادي؛ لأننا أيضًا بشر، ولأننا نتخذ القرارات ولنا أغراض ونتصرف على نحو معين متناسب معها. وعلى نفس مقدار أهمية هذا الفهم الشخصي «الذاتي»، فإننا قادرون على تدارس الكيفية التي يؤثر بها العالم «الموضوعي» على خياراتنا؛ كيف، على سبيل المثال: يكتسب الأفراد المعلومات التي تشكل قراراتهم، على غرار أي الأحداث تجعلهم يؤمنون بأن معدنًا معينًا غير معروض منه ما يكفي أو أن منتَجًا معينًا من المرجح أن يُباع جيدًا. هذه، مجددًا، هي الدراسة الأكثر ملاءمة لعلم الاقتصاد من العلم الزائف الموجود في كتب الاقتصاد الكلي التقليدية.

الفصل الرابع

أهمية القيم

- القيمة ليست سمة للأشياء، كالحجم أو الوزن. يقيم الأشخاص المختلفون السلع المختلفة على نحو متباين باختلاف الأوقات والأماكن. فالقيمة توجد فقط في عقول الأفراد المعنيين.
- ليس بوسعنا أن نعرف ما يدور بعقول البشر، لكن بوسعنا الحصول على بعض التلميحات عن مدرج القيم الخاص بهم بالنظر إلى ما يختارونه بالفعل.
- الاختيارات والقيم ليست أمورًا رياضية؛ فالشخص المصاب بصداع لا يولي مائة قرص أسبرين من القيمة أكثر مما يولي القرصين منه بخمسين ضعفًا.

يختلف نهج المدرسة النمساوية في الاقتصاد إلى حدٍّ بعيد عن نهج العلوم الطبيعية، مع أن النمساويين مؤمنون بأن نهجهم علمي تمامًا. يمكن استخدام هذا النهج لإصدار تنبؤات، لكنها تنبؤات من نوع مختلف للغاية عن تلك التي يصدرها علماء العلوم الطبيعية، أو يزعمون أنهم يصدرونها.

يقول النمساويون إن علم الاقتصاد مختلف بالضرورة؛ لأنه يتعامل مع الأفراد من البشر، وأن البشر، خلافًا للجمادات التي يتعامل معها علماء العلوم الطبيعية، لهم «دوافعهم» و«أغراضهم» التي تحركهم. سيكون من الصعب على الفيزيائي أن يتنبأ بتمدد أحد الغازات لو أن جزيئات هذا الغاز كان لها حياة خاصة بها وبدأ بعضها في التذمر من التجربة في الوقت الذي رحبت فيه أخرى بها. بالمثل، من الصعب التنبؤ بإحصائيات اقتصادية حين تكون دوافع الأفراد وأفعالهم مختلفة ومتغيرة ومتصارعة بقدر اختلافهم.

إن «حقائق» علم الاقتصاد إذن ليست حاصلات إحصائية إجمالية كالسعر أو الاستثمار أو الادخار. ولا هي خطط فردية خاصة بالأسعار أو الاستثمارات أو المدخرات. فهذه الأشياء ليس لها أهمية إلا بما «تعنيه» للأفراد، وبالاختيارات التي يقدم عليها الأفراد نتيجة لها. إن «حقائق» علم الاقتصاد ليست أشياء، بل هي ما يعتقده الناس عن العالم، وما يتوقعون حدوثه، والأشياء الأهم من منظورهم التي تحضهم على الفعل. هذا النهج يسمى «الذاتية»؛ لأنه يؤكد على أهمية الخيارات الشخصية الذاتية أكثر من الأشياء «الموضوعية» القابلة للقياس. ووفق هذه النظرة، فإن علم الاقتصاد معنيٌّ بما يوليه البشر «القيمة»، وما يفعلونه نتيجة لذلك.

القيمة في العقول، لا في الأشياء

يسبب مفهوم القيمة بلبلة كبيرة لدى البشر، وقد استمر هذا آلاف السنين. فهناك افتراض شائع بأن القيمة هي شيء تملك السلع المختلفة مقادير مختلفة منه؛ أي إنها سمة قابلة للقياس كالحجم أو الوزن. لكن القيمة ليست سمة موضوعية كامنة في الأشياء. بل هي كامنة في عقل المشتري. فالشيء نفسه تتباين قيمته في نظر مختلف الأشخاص؛ فالناس هنا مثل المتاجرين بالأسهم، فيعتقد أحدهم أن هذا هو الوقت المناسب للشراء، بينما يرى الآخر أن هذا هو الوقت المناسب للبيع. إن القيمة التي نسبغها على شيء ما هي مسألة تقدير شخصي؛ أمر عاطفي. وهي تعكس النفع الذي نؤمن بأن شيئًا ما سيجلبه إلينا. وهذا يعتمد على حالتنا البدنية والنفسية؛ فقد نولي قيمة كبيرة للمعطف الدافئ خلال العاصفة الثلجية، لكننا لن نفعل هذا لو كنا في الصحراء. إلى جانب أن الأمر يعتمد على مدى استنارة معتقداتنا؛ فكثيرًا ما نولي شيئًا ما قيمة كبيرة، ثم نشعر بالإحباط فور اقتنائه.

أيضًا تتغير قيمنا بسبب المنتجات والعمليات التي تظهر للنور، والتغيرات التكنولوجية، التي تحول رغباتنا نحو الأشياء الأفضل أو الأرخص. ليست النتائج قابلة للتنبؤ بها على الدوام؛ فكما يقول ميزس فإن الإنتاج بالجملة لمنتَج حديث شائع قد يجعله جذابًا من الناحية المادية للمستهلكين الفقراء، غير أنه سيجعل الأغنياء الحريصين على أناقتهم يهجرونه ويسعون وراء شيء آخر أكثر خصوصية.

على الرغم من أن علم الاقتصاد يضرب بجذوره في القيم البشرية، فإنه ليس فرعًا من فروع علم النفس. فهو لا يهتم بـ «سبب» تقدير الناس للأشياء — لماذا يشربون الكحوليات مثلًا — بل هو يهتم فقط بالنتائج التي تحدثها هذه القيم على ما يختارونه

في السوق؛ مقدار المشروبات الكحولية التي يرغبون فيها بمختلف الأسعار مثلًا. لقد أخذ علم الاقتصاد قيم الأفراد وأغراضهم كأمور «مسلم بها»؛ لأنه يستحيل الدخول إلى عقولهم. بدلًا من ذلك هو يركز على أفعالهم؛ أي ما يفعلونه نتيجة لقيمهم وأغراضهم. وحسب وصف ميزس فإن علم الاقتصاد هو جزء من علم آخر أكثر عمومية للفعل الإنساني (يسميه بعلم السلوك، أو براكسيولوجي).

ومع ذلك، هو لا يشبه العلوم الطبيعية، التي تبدأ بملاحظة الأشياء، ثم الخروج بنظريات تنبئية، ثم اختبارها؛ أولًا: ليس بوسعنا ملاحظة قيم الناس على نحو دقيق؛ لأننا نعجز عن الدخول إلى عقولهم. ثانيًا: ليس بوسعنا اختبار النظريات بشأن ما يفعلون؛ لأن الظروف نفسها قد لا تتكرر مطلقًا. فالعالم دائم التغير، وقيم البشر ودوافعهم تتغير هي الأخرى.

يطلق ميزس على الناتج الفعلي لكل عمليات الفعل ورد الفعل الصاخبة هذه اسم «المبادلة» وذلك خوفًا من أن يوحي مصطلح «الاقتصاد» بعملية ميكانيكية متعمدة ومخطط لها. وأطلق على الدراسة الاقتصادية لهذه النتائج اسم «نظرية المبادلة».

طبيعة علم الاقتصاد

ومع هذا فعلم الاقتصاد «علم» يكتشف الأشياء، بل حتى يصدر تنبؤات، هذا ما يقوله النمساويون، لكنه لا يفعل هذا على أساس الملاحظة والتنظير والاختبار، بل من خلال الاستدلال المنطقي. فمثلما تُشتق الهندسة أو الرياضيات من عدد قليل من البديهيات الخاصة بالخطوط أو الأرقام، بالإمكان استنتاج علم الاقتصاد من عدد قليل من البديهيات المتعلقة بالفعل البشري. فنحن نعرف شيئًا عن الكيفية التي يختار الناس بها أن يفعلوا الأشياء، وهذا لأننا بشر بالمثل. ومن هذا يمكننا بالفعل استنتاج قدر كبير من الفهم الاقتصادي. فبمقدورنا تحليل مبادئ الطلب أو كيفية تحديد الأسعار، مثلًا، حتى إذا كنا لن نعرف مطلقًا «لماذا» يطلب الأشخاص المختلفون أشياء مختلفة.

وبالمثل، مع أننا لا نعرف قيم الشخص على نحو مباشر، فبإمكاننا تكوين صورة لها من واقع اختياراته التي يقدم عليها. فحين يختار البشر فعلًا بعينه أو آخر، يمكننا أن نفترض على نحو منطقي أن هذا هو الفعل الذي يفضلونه؛ الفعل الذي يولونه قيمة أكبر. وهو أهم لديهم من الشيء الذي قرروا عدم فعله. وحين نراقب البشر على مر سلسلة من الخيارات، نستطيع تكوين صورة عن «مدرج القيم» الخاص بهم من خلال

التفضيلات التي تكشف عنها أفعالهم؛ ما أسماه ميزس «التفضيلات الموضَّحة». ليس بوسعنا الوصول لقيم البشر، لكن يمكننا «استنتاجها» من واقع خياراتهم الفعلية. وهذه هي الكيفية التي نتوصل بها إلى مبادئ الاقتصاد؛ مبادئ الاختيار.

هذا النوع من التفكير مكن كارل منجر من ابتكار علم جديد للقيم والأفعال بلغ من ثوريته ونفعه أنه لا يزال يُستخدم (أو يُساء استخدامه) في كتب الاقتصاد التقليدية السائدة اليوم؛ ألا وهو «تحليل المنفعة الحدية».

حساب الاختيار

أحد الأشياء التي طالما حيرت الاقتصاديين هي لماذا الماء — الضروري لهذه الدرجة للحياة — رخيص بهذه الدرجة، بينما الماس — غير الضروري — ثمين لهذه الدرجة. أجاب منجر عن هذا السؤال. لن يتاح للأفراد مطلقًا خيار امتلاك كل مياه العالم، أو كل ما به من ماس. وهم يواجهون فقط بخيارات امتلاك كمية قليلة من كل منهما؛ لنقل كوب من الماء أو قطعة من الماس. أغلب الناس لديهم بالفعل من الماء ما يروي عطشهم، لذا هم لا يولون كوب الماء الإضافي قيمة كبيرة. لكن يندر أن يوجد من الناس مَن يعتقد أنه يملك من الماس ما يكفي، لذا هم مستعدون لدفع مبالغ باهظة لامتلاك قطعة أخرى منه. هم لا يظنون أنهم سيحصلون على فائدة كبيرة من كوب الماء الإضافي، لكنهم يتخيلون النفع العظيم الذي سيعود عليهم من تملك قطعة ماس إضافية. الأمر متعلق بما يسمى بـ «المنفعة الحدية»؛ بمعنى مقدار النفع الذي يتوقع الناس الحصول عليه من أي «إضافة بسيطة» لما لديهم من أشياء.

بطبيعة الحال ستعتمد اختيارات البشر على ظروفهم المحددة. فالشخص الذي يموت من العطش في الصحراء سيولي كوب الماء قيمة كبيرة للغاية، وسيكون مستعدًّا لمبادلته بكمية هائلة من الماس. بينما الشخص الذي يعيش في بلد مطير لن يفكر في مثل هذا الأمر. «المنفعة» إذن هي النفع الذي يتوقع الشخص الحصول عليه من سلعة ما، وهي من ثم مسألة حكم شخصي خاص بذلك المكان والزمان المحددين. فالشخص المصاب بالصداع قد يرحب بقرصين من الأسبرين، لكنه لن ينتفع بمائة قرص إضافي. والشخص الذي يحتاج عشرة ألواح خشبية لإكمال بناء مأوى له قد يبادل (حسب مثال ميزس) معطف المطر مقابل عشرة ألواح أو أكثر، لكنه لن يفعل هذا مقابل تسعة ألواح؛

لأنها لن تقيه الطقس السيئ. المنفعة إذن ليست سمة يمكن مراكمتها ومقارنتها بأكوام الطوب، كما تقترح كتب الاقتصاد التقليدية السائدة كثيرًا.

لهذا السبب تعد «منحنيات الحياد» التقليدية مضللة. يُزعم أن هذه المنحنيات تبين مقدار الفائدة التي يكون البشر مستعدين للتضحية بها للحصول على فائدة أخرى. لكن كل التبادلات تعتمد على مشاعر الأطراف المعنية وليست بمعادلات رياضية صريحة تنتج رسومًا بيانية منتظمة، كما يوضحه مثال معطف المطر وألواح الخشب.

لرؤية كيف يتخذ البشر قراراتهم على أرض الواقع، تدبر مثال الأسرة المزارعة التي تملك خمسة أجولة من الحبوب؛ واحد لإطعام نفسها، وثانٍ لإطعام حيواناتها، وثالث لزراعة المحصول، ورابع لبيعه للحصول على احتياجاتها، وخامس يستخدمونه في إطعام ببغائهم الأليف. لسوء الحظ، يتعين عليهم التخلي عن أحد أجولة الحبوب لدفع دين قديم. هل يقللون استهلاكهم للحبوب بمقدار الخمس، كما تقترح الحسابات الرياضية؟ كلا، سيأكلون الحبوب ويطعمون بها حيواناتهم ويزرعونها ويبيعونها كالمعتاد، لكنهم سيتركون الببغاء ليموت جوعًا؛ لأن هذا هو أكثر الاستخدامات «هامشية/حدِّية» في نظرهم.

على أساس «المنفعة الحدية» هذا يختار البشر بين الأفعال المتباينة. فحين يواجه البشر بخيار اقتصادي؛ أي التخلي عن شيء لاكتساب شيء آخر يقدرونه، ما الذي سيفضلون التخلي عنه؟ من البديهي أنهم سيبدءون بأقل الأشياء أهمية في نظرهم؛ الشيء الذي يمنحهم النفع الأقل، الشيء الذي يمنحهم أقل قدر من «المنفعة الحدية». وسيقدمون على التبادل فقط لو كانت المنفعة الحدية للشيء الذي سيقتنونه أعلى من المنفعة الحدية للشيء الذي سيتخلون عنه. وإدراك هذا هو مفتاح فهم طبيعة عمل الأسواق.

الفصل الخامس

الأسعار والتكاليف والربح

- الاختيار يتضمن التخلي عن شيء سعيًا للحصول على شيء آخر توليه قيمة أعلى.
- التكاليف (ما تتخلى عنه حين تختار) والمنافع (ما تكسبه) هي من ثم أمور شخصية في الأساس؛ شأنها شأن الربح، الذي هو الفارق بين الاثنين.
- يتبادل البشر الأشياء لأنهم يولونها قيمًا متباينة. والأسعار ما هي إلا المعدل الذي يكون البشر مستعدين للتبادل وفقه.
- فكرة «المنافسة المثالية» التقليدية مضللة في جوهرها؛ فالتنوع والاختلاف هما ما يجعلان الأسواق تعمل، لا التماثل.

حين يفكر الناس في علم الاقتصاد، فإنهم يفكرون في أشخاص يشترون الأشياء ويبيعونها في المتاجر والأسواق. لكن علم الاقتصاد في الواقع معني بالاختيارات والأفعال البشرية بمعناها الأوسع، وليس فقط بالاختيارات والأفعال المتعلقة بالمال.

هل أرقد في فراشي أم أقص العشب؟ إنه اختيار بين الراحة ومتعة الحصول على حديقة أنيقة. هل أخرج برفقة أصدقائي أم أنهي كتابي في المنزل؟ إنه اختيار بشأن كيفية تقسيم وقتي بين أمرين أحبهما. هل أستفيد من فترة راحتي في تناول وجبة غداء طيبة أم أذهب للتبرع بالدم؟ إنه اختيار بين الخلطة الاجتماعية اللطيفة وإحساس الدفء الذي سينتابني من معرفتي أنني أساعد الغير. هل أمشي أم أستقل الحافلة؟ آخذ معطفي أم لا؟ أذهب إلى الطبيب أم أتحمل ألم الحلق؟ كل هذه الأمور تتضمن الاختيار بين الأشياء.

أغلب خياراتنا اليومية على هذه الشاكلة. ولا يتعلق أيها بالمال. بيد أنها اختيارات «اقتصادية» بمعنى أننا كي نحقق شيئًا، علينا التخلي عن شيء آخر في المقابل. وهذا

يجعلها أشبه بالمعاملات السوقية، التي فيها نتخلى عن المال من أجل شراء شيء نريده. إن علم الاقتصاد ينطبق بالتساوي على الأمرين.

الاختيار والإشباع

يقول النمساويون إن ما نفعله حين نختار هو أننا نسعى وراء الموقف «المفضل» على حساب موقف آخر أقل تفضيلًا. فحين نقرر قص الحشائش أو الخروج برفقة أصدقاء أو التبرع بالدم، فهذا راجع إلى أننا نؤمن بأن هذه الأفعال ستمنحنا إشباعًا أكثر من البدائل الأخرى. قد نكون مخطئين بشأن هذا — فربما ينتهي الحال بالجدال مع أصدقائنا، مثلًا، ونتمنى لو أننا مكثنا بالمنزل — لكننا مع هذا نتصرف سعيًا للحصول على النتائج، أو «الغايات»، المفضلة التي نتوقعها.

يترتب على هذا أننا سنعطي الأولوية للسعي وراء الغايات التي ستجلب لنا القدر الأكبر من الإشباع. وببساطة، نحن «نفضل» الشيء الذي سيجلب لنا المزيد من الإشباع على الشيء الذي سيجلب لنا قدرًا أقل منه. لهذا نختار أكثر الأفعال إشباعًا ونفضلها على غيرها. بعبارة أخرى، نحن نقدم على الأفعال التي تعظم من إحساسنا بالإشباع. وعلى المنوال نفسه، نسعى أولًا لتجنب النتائج التي نتوقع أنها ستعود علينا بأكبر قدر من عدم الإشباع، ومن ثم نتصرف من أجل تقليل عدم الإشباع إلى حده الأدنى. لا يحتاج الاقتصاديون إلى معرفة ما يشبع الناس أو لا يشبعهم تحديدًا. فالأمر استنتاج منطقي لا أكثر. وبمجرد أن نتقبل فكرة أن الناس يقدمون على الأفعال من أجل تحقيق غاياتهم المفضلة، يترتب على هذا أنهم يقدمون على الأفعال التي تعظم من إحساس الإشباع لديهم إلى أكبر حد، وتقلل إحساس عدم الإشباع إلى أقل حد.

الطبيعة الشخصية للتكلفة

لكن سعينا لتحقيق الإشباع ليس مباشرًا. عادة ما نتخلى عن شيء ما لتحقيق الإشباع. فهناك «تكلفة». وليس من الضروري أن تكون التكلفة مالية، وفي أغلب الأحيان هي ليست كذلك. إن تكلفة جز العشب هي قدر من الجهد البدني. وتكلفة انتهائنا من قراءة كتاب هي خسارة ليلة سعيدة برفقة الأصدقاء. وتكلفة التبرع بالدم هي الوقت وربما قدر من عدم الراحة. وحين نتدبر هل سنسعى في سبيل تحقيق غاية مشبعة ما، علينا أيضًا التفكر في تكلفة تحقيقها؛ الوقت المثير لعدم الرضا أو الجهد أو فقدان المتعة.

الأمر المثير للاهتمام هو أن هذه الأمور كلها في عقل الفرد. فالعشب المنمق لا يحوي قدرًا موضوعيًّا قابلًا للقياس من الإشباع، ينتظر أن يقتطفه أي شخص يمسك بجزازة العشب. فالإشباع الناتج عن العشب المنمق يوجد فقط في عقل من يراه، وقد يوليه البعض قيمة كبيرة، بينما قد لا يوليه آخرون أي قيمة تقريبًا. وبالمثل، الوقت والجهد المبذولان في عملية الجز لا يمكن قياسهما بوحدات من عدم الرضا. بعض الأشخاص قد يولون وقتهم قيمة أكبر من غيرهم، وقد يستاء الضعفاء من الجهد البدني أكثر مما يفعل الأقوياء. الأمر يعتمد على الشخص وقيمه الخاصة. لذا، كما أوضح فايزر، يوجد «النفع» في عقول الأفراد فقط، وكذلك الحال بالنسبة للتكلفة. فالتكاليف والمنافع غير قابلة للقياس على نحو موضوعي، بل هي أمور «ذاتية».

إن خياراتنا، في الحقيقة، أقل مباشرة من ذلك؛ لأننا حين نختار السعي وراء غاية مفضلة، فإننا في الواقع نتخلى عن نطاق كامل من الاحتمالات الأخرى. أجل، يمكننا الاستلقاء في الفراش بدلًا من جز العشب. لكن يمكننا أيضًا ترتيب المنزل أو خبز كعكة أو كتابة بعض رسائل البريد الإلكتروني أو تمشية الكلب أو حل الكلمات المتقاطعة أو أشياء أخرى عديدة، كل واحد منها سيجلب علينا قدرًا من الإشباع. وحين نختار عدم القيام بها وجز العشب بدلًا من ذلك، يكون علينا التخلي عن تلك الخيارات وفرص الإشباع التي ستجلبها لنا. بعبارة أخرى، سنواجه ما يسميه الاقتصاديون «تكلفة الفرص البديلة». فحين نقرر المضي في فعل ما، ليس علينا فقط التفكر في الوقت والجهد المبذولين في تحقيقه، بل علينا التفكير أيضًا في قيمة الفرص الأخرى التي نتخلى عنها.

الربح أمر شخصي أيضًا

من النتائج الأخرى المثيرة للاهتمام طبيعة الربح. حين يفكر الناس في «الربح» فإنهم يفكرون عادة في الفارق بين مقدار المال الذي يتكلفه رجل أعمال لجلب منتج ما إلى السوق، والسعر النقدي الذي يتحصل عليه من عملية البيع. لكن مجددًا، الربح ليس مرتبطًا بالمال. فهو يوجد فقط في عقول الأشخاص المعنيين.

حين نحقق غاية مفضلة — عشب أنيق منمق مثلًا — فإننا نستقي الإشباع أو النفع منه. بالطبع يكون هذا الإشباع أمرًا شخصيًّا، أو ذاتيًّا. بالمثل، فإن قيمة ما نستخدمه لتحقيق غاية ما، وقيمة الفرص الأخرى التي نتخلى عنها، كل هذه القيم هي ذاتية بالكامل أيضًا. وحين تكون التكاليف والمنافع ذاتية، فهذا يعني أن الفارق بينهما؛ أي

الربح (أو لو كنت سيئ الحظ، الخسارة) أمر ذاتي أيضًا. الربح، مجددًا، هو أمر موجود في عقول الأفراد.

لماذا نتبادل الأشياء؟

سبب إقدامنا على تبادل الأشياء هو أن القيم والتفضيلات والمنافع والإشباع والتكلفة والربح والخسارة، كلها أمور خاضعة للحكم الشخصي. فإذا كان كل شيء له قيمة موضوعية معينة مقاسة كالحجم أو الوزن، فلن يبادل أحدهم أشياء «قيمة» مقابل أشياء أخرى «أقل قيمة». لكننا بالفعل نتبادل الأشياء. فالأطفال يبادلون اللعب التي يملون منها مقابل أخرى يريدونها. والكبار يسدي بعضهم إلى بعض الأفضال. ونحن نشتري المجلات مقابل النقود، وفي المقابل يبادل بائع الجرائد المال بالبقالة. لا يتم إنتاج أي ألعاب أو جرائد أو بقالة في خضم عملية التبادل هذه، لكن كل شخص ذا صلة يعتبر نفسه في حال أفضل؛ لأنه بادل شيئًا يوليه قيمة أعلى، سواء أكان هذا لعبة أطفال أم جرائد أم بقالة أم نقود، بآخر يملكه.

لا يوجد شيء آلي أو حسابي في مثل هذه التبادلات. فالناس لا يتبادلون أشياء ذات «قيمة متساوية»، مثلما افترض بعض اقتصاديي ما قبل المدرسة النمساوية. فما الداعي؟ لا يوجد داعٍ في الواقع، فما يحفز الناس على التبادل تحديدًا هو أنهم يولون الأشياء قيمة «مختلفة». فكل طفل يفضل لعبة الطفل الآخر على لعبته. والزبون يفضل المجلة على مقدار المال القليل الذي تتكلفه. وبائع الجرائد يفضل البقالة على المال. إن الأسواق تعمل فقط لأن الناس لا يولون الأشياء القيمة ذاتها. في الواقع، كلما اختلف الناس حول القيمة، وكلما تفاوت تقديرهم لها على نحو أكبر، زاد النفع الذي يستقيه كل منهم من عملية التبادل. وكل منهم سيحصل على شيء يريده مقابل شيء لا يوليه قيمة كبيرة بالمرة.

أصل الأسعار

لن نعرف أبدًا مقدار «الربح» الذي يحصل عليه كل طرف من عملية التبادل؛ لأننا نعجز عن الدخول إلى عقولهم وقياس قيمهم. لكن في الاقتصاد الحديث، يمكننا على الأقل أن نرى ونقيس مقدار شيء واحد هم مستعدون للتخلي عنه للحصول على شيء آخر،

وتحديدًا مقدار المال الذي يطلبه، مثلًا، بائع الجرائد مقابل المجلة، أو الذي يطلبه البقال مقابل بعض المؤن. بوسعنا أن نرى «المعدل» الحالي الذي هم مستعدون وفقه للتبادل بعضهم مع بعض. و«معدل التبادل» هذا بين المال والأشياء الأخرى هو ما نطلق عليه «السعر». في اقتصاد المقايضة، يكون سعر الشيء هو معدل التبادل الذي يتطلبه من حيث الماشية أو الأصداف أو الجلود غير المدبوغة. وفي الاقتصاد الحديث، يعبر عن السعر من واقع المعدل الذي يُبادل به هذا الشيء بالجنيهات أو الدولارات أو أيًّا ما كانت العملة المحلية.

ومع هذا علينا أن نتذكر أن الأسعار، مع أنها ملحوظة على نحو بيِّن، ليست مقياسًا لـ «قيمة» الأشياء. فالقيم أمر شخصي وعاطفي ومتنوعة. أما السعر فهو مجرد معدل تبادل ينشأ نتيجة لقيام العديد من الأفراد بالمتاجرة في الأشياء في السوق؛ المتاجرة التي تحدث فقط لأن قيم هذه الأشياء «مختلفة». وكل معاملة تجارية تحدث بسعر واحد، لكنها تعكس تقييمين اثنين متصارعين.

الأسواق المثالية التقليدية

كل هذا يجعل نظرة النمساويين للأسواق مختلفة إلى حدٍّ بعيد عن التفسيرات التقليدية. بطبيعة الحال، نموذج «المنافسة المثالية» التقليدي هو مجرد نموذج؛ أي تبسيط للعالم الواقعي. لكن النموذج الذي يفترض فيه بالبائع والمشتري أن يكونا متطابقين ليس بتبسيط للعالم الواقعي، بل هو على النقيض منه تمامًا. فالأسواق تعمل فقط لأن البشر مختلفون، ولديهم آراء متباينة عن قيمة الأشياء.

تفترض النماذج التقليدية أيضًا أن الأسعار «معطى مسلم به». لكنها ليست كذلك، بل هي تنشأ نتيجة للمعاملات التي لا حصر لها بين الأشخاص المتباينين، وكل واحد منهم يراجع أولوياته مع تغير الوقت والظروف. وهي تتفاوت تبعًا لذلك. أيضًا يستحيل وجود ما يسمى بـ «سعر التوازن»، الذي تتوازن عليه الأسواق على نحو مثالي؛ لأن هذه المثالية تعني ضمنًا عدم وجود أي سبب للتغير. هذه النماذج مضللة إلى حدٍّ بعيد لأنها تتغافل عن كل ما يجعل الأسواق تعمل في العالم الفعلي.

الفصل السادس

التنسيق عبر الأسواق

- الأسعار تنسق أنشطة عدد لا يحصى من الأفراد في أرجاء العالم. الأسعار المرتفعة تبين الأماكن التي يكون فيها شيء ما شحيحًا، لكنها تحض الناس أيضًا على توفير هذا الشيء وسد هذه الفجوة.
- هناك عادة طرق عديدة متنوعة لإنتاج المنتج ذاته. الأسعار تشجع الناس على استخدام أرخص مزيج من المدخلات. وقراراتهم بالتبعية تؤثر على أسعار المدخلات في أسواق أخرى، وهو ما يحدث تيارًا من التعديل السلس.
- توافر المعلومات عن العرض والطلب والأسعار هو أمر ضروري عند الإقدام على الخيارات الاقتصادية. باستخدام المعلومات المنقوصة والمتغيرة والمحلية والشخصية تستطيع الأسواق الإقدام على خيارات أسرع وأفضل بكثير عن الاقتصاديات الموجهة مركزيًّا.
- تمنح الأسواق للآخرين قيمة ما ينتجه كل فرد، وهذا بصرف النظر عن سمات المنتِج الشخصية وهل القيمة المتزايدة جاءت نتيجة العمل الجاد أو الحكم الصائب أو الحظ المحض.

نموذج «المنافسة المثالية» التقليدي مسئول عن كثير من السياسات الخاطئة. فهو يجعل الناس يتصورون أن الأسواق في العالم الفعلي هي بشكل ما «غير مثالية» وأنه يجب اتخاذ خطوات للتخلص من عدم المثالية هذا. وهي تتصور أن الموردين جميعهم متماثلون، وأنه لا توجد حواجز تمنع دخول موردين جدد، وأن الأرباح ستنخفض بفعل المنافسة وصولًا إلى مستوى مربح بالكاد. لذا، حين يرى الناس في العالم الواقعي أن هناك موانع

لدخول السوق، وأن الموردين ليسوا متماثلين، وأن بعض رواد الأعمال يستمتعون بأرباح ضخمة، فإنهم يعدون هذا «إخفاقات للسوق» يجب تصحيحها.

أشخاص كثيرون يمضون لما هو أبعد من هذا ويقولون إن نظام السوق، غير المخطط والمفتقد للتوجيه المركزي، لن ينجح مطلقًا في تقديم المنافع الاقتصادية على نحو منطقي أو كفء. لهذا ينادون بالتخطيط الاقتصادي لعمليتي الإنتاج والتوزيع.

كيف توفق الأسواق بين اختلافاتنا؟

يرد النمساويون بالقول إن نظام السوق هو في الواقع نظام فعال للغاية، وإنه ينجح في توجيه الموارد، بما فيها الوقت والمهارة، إلى جانب السلع المادية، نحو أعلى استخداماتها قيمة. لكنه يتمكن من ذلك لأنه مختلف عن الوصف التقليدي القياسي. فهو لا ينجح لأن الناس متماثلون، بل لأنهم مختلفون. وهو ينسق بين اختلافاتهم ويمكنهم من استخدام مواهبهم العديدة من أجل تحقيق المنفعة المشتركة.

في الواقع، السوق هو الذي يربط بين شعوب العالم الكبيرة المتنوعة، ويمكنهم من العمل معًا في تعاون سلمي مشترك. ومع الوضع في الاعتبار الاختلافات السياسية بين الدول، لا يعد هذا بالإنجاز الهين، ومن غير المرجح أن تتمكن أي مؤسسة أخرى من عمل الأمر نفسه. إنني على صلة بأشخاص من شتى أرجاء العالم؛ فحذائي مصنوع في إيطاليا، وقميصي قادم من الصين. والنبيذ الذي أشربه قادم من شيلي، والفيلم الذي أشاهده قادم من أمريكا. كل هؤلاء الأشخاص ينتجون أشياء أشتريها، وفي المقابل أبعث إليهم بالمال. وكلنا نؤمن بأننا نحصل على صفقة مربحة. وكل الأطراف تستفيد من عملية التبادل.

بالطبع ليس لدي فكرة عما يحفز الناس في إيطاليا أو الصين أو شيلي أو أمريكا. فلديهم معتقداتهم وقيمهم وطموحاتهم الخاصة المتباينة، ما يفعله السوق هو السماح لأغراضهم بالتوافق مع أغراضي؛ لأن كلينا سينتفع من المعاملات الاقتصادية الدائرة بيننا. فهم ينتفعون بالمال كي ينفقوه على أنفسهم وأسرهم، وأنتفع أنا بارتداء الملابس أو الترفيه. لا يهم تحديدًا ما تكون عليه طموحاتنا المتعددة. في الواقع، كلما تباعدت قيمنا كسبنا المزيد من عملية التبادل. تساعدنا السوق على تلبية غاياتنا، بصرف النظر عن ماهية هذه الغايات. وإذا كان هناك دور ملائم للسياسة العامة، فينبغي أن يكون

السماح للأسواق بالمضي في تعزيز هذا التعاون الحر بيننا، وليس محاولة إجبارنا على اعتناق فكرة متصورة سلفًا عما ينبغي أن تكون قيمنا عليه.

الأسعار كوسائل اتصال عن بعد

لكن كيف يتسنى للسوق التنسيق بين أنشطة ملايين البشر في العالم، وتمكينهم من التعاون لتحقيق منفعة متبادلة، مع أنهم لم يتقابلوا قط ويملكون قيمًا مختلفة جدًّا؟ يرى هايك أن الإجابة تكمن في نظام الأسعار، الذي يعمل كنظام واسع للاتصال.

قد تكون الأسعار مجرد معدلات تبادل يكون الناس مستعدين وفقها لمقايضة سلعة مقابل أخرى. لكنها أيضًا تلخص قيم كل شخص مشترك في السوق. فإذا زاد تقدير الناس لسلعة ما، فسيكونون مستعدين لمبادلتها بأشياء أخرى — كالمال — للحصول عليها. يعطي السعر المرتفع إشارة إلى الموردين بأن هناك ربحًا ماليًّا يمكن الحصول عليه من الإتيان بمزيد من هذه السلعة للسوق، وهو ما يفعلونه. لكن مع أن دافعهم كان الربح، فإن فعلهم يحول الموارد إلى المواضع التي تجلب فيها قدرًا أعظم من الإشباع لرفاقهم البشر. لقد نسَّق نظام الأسعار بين التفضيلات المتغيرة للزبائن والموردين.

يستخدم هايك مثال ارتفاع سعر القصدير. ربما اكتُشف استخدام جديد للقصدير، أو ربما نفدت مصادره الحالية. في الواقع، لا يهم أي الأمرين حدث. الزبائن الآن يدركون أنهم لو أرادوا ادخار المال، فعليهم الاقتصاد في استخدام القصدير، فلا يستخدمونه إلا في المواضع الضرورية، والعثور على بدائل أرخص للأغراض الأخرى. بالتبعية، سيؤدي ارتفاع الطلب على البدائل إلى «رفع» أسعارها، وهو ما يحفز مستخدميها على التصرف على النحو عينه. وبدورهم سيُحفَّز مستخدمو هذه البدائل على الاقتصاد فيها، وهكذا دواليك. وكما عبر ميزس عن الأمر فإن كل تغير في السوق يطلق تيارًا من التغييرات الأخرى بينما يعدل الناس من سلوكهم بما يتوافق والوضع الجديد، وما يتوافق واستجابات الآخرين لذلك الموقف أيضًا.

بهذه الطريقة، يتكيف السوق كله مع نقص القصدير. لا يحتاج الناس في السوق إلى معرفة وتقييم كل الاستخدامات العديدة للقصدير وأن يحددوا أيها أكثر أهمية، ناهيك عن أن هذا خارج عن استطاعتهم من الأساس. بدلًا من ذلك، يمنحهم نظام الأسعار كل المعلومات التي يحتاجونها كي ينسقوا أفعالهم مع أفعال الآخرين. وستوجه استجابتهم لهذه المعلومات الموارد تلقائيًّا نحو أعلى استخداماتها قيمة، وبعيدًا عن الاستخدامات الأقل قيمة.

الأسعار تضمن أرخص مزيج للمدخلات

دائمًا ما توجد وسائل عديدة، أو كثيرة، مختلفة لتصنيع المنتج نفسه. لا يبالي مشترو القماش المشمع (إذا استعنا بمثال آخر من أمثلة هايك) تقريبًا بما إذا كان هذا المشمع مصنوعًا من خيوط القنب أو الكتان أو الخيش أو القطن أو النايلون. لهذا يختار المنتج أقل الخامات تكلفة؛ بمعنى الخامة التي تتطلب أقل تضحية بالمنتجات الأخرى المرغوبة. وبالسعي وراء التكلفة الأقل، يحرر المنتِج الموارد التي يمكن استخدامها في استخدامات أخرى أعلى قيمة.

وبالمثل، حين يكون للمنتَج مكونات عديدة، سيبحث المنتجون عن مزيج المدخلات الأقل تكلفة. وإذا صار أحد المدخلات غاليًا، كالقصدير، فهذا سيشير إلى أن المنتجين الآخرين يقدرون قيمته على نحو أعلى، وأن المنتجين القادرين على تقليل اعتمادهم على القصدير سيسعون لإدخال بدائل أرخص في مزيج المدخلات. وبهذه الصورة يوضح نظام الأسعار الاستخدام الأعلى قيمة لكل الخامات، ويشجعنا على استخدامها على نحو مقتصد قدر الإمكان ونحن نسعى لتحقيق غاياتنا المتنوعة.

ليس تكيف الناس مع التعديلات الحادثة في السوق، على غرار تيار حركات الأسعار الذي أحدثه ارتفاع سعر القصدير، بالأمر الفوري أو الميكانيكي، كما تقترح النماذج التقليدية. ففي السوق التي يتاجَر بها في ملايين المنتجات، ستتوالى تيارات الأسعار من اتجاهات متباينة، والتي من خلالها يبحر كل من المنتجين والمستهلكين. الأمر أشبه بمحاولة التنقل عبر باحة مزدحمة، بينما يهرع آلاف الأشخاص في اتجاهات مختلفة. إنها عملية معقدة للغاية؛ عملية «اجتماعية» تلعب فيها أحكام القيمة المتغيرة للبشر دورًا حاسمًا، وليست عملية يمكن وصفها والتنبؤ بها حسابيًّا.

الرائع في الأمر هو أن هذا النظام، الذي يوجه الموارد نحو أكثر المواضع قيمة، تلقائي بالكامل. فهو ليس بشيء مصمم بعناية على يد الحكومات والمسئولين كي يؤدي هذه الوظيفة. لقد نشأ نظام الأسعار على نحو طبيعي للغاية، واستمر في الوجود لأنه ناجح، على نحو مشابه كثيرًا للطريقة التي ظهرت بها اللغة واستمرت؛ بسبب فائدتها في عملية التواصل. في الواقع، إن نظام الأسعار نفسه هو وسيلة فعالة للغاية لجمع واستخدام ومعالجة ونقل المعلومات الخاصة بندرة الموارد والقيمة التي يعلقها الناس عليها.

كيف تستخدم الأسواق المعلومات المحلية؟

في النموذج الاقتصادي التقليدي تكون المعلومات «مثالية»، وهذا يجعل السوق تسير على نحو كفء. لكن المعلومات في الحياة الواقعية أبعد ما تكون عن المثالية. لا يملك أحد المعلومات المثالية. فأغلب المعلومات متحيزة ومجزأة وغير دقيقة ومتعارضة ومتناثرة وشخصية وتكلف الكثير للحصول عليها ويصعب تمريرها. و«بسبب» عدم مثالية المعلومات تعمل السوق أفضل من أي شكل آخر للتنظيم الاقتصادي.

يميل الناس إلى التفكير في المعلومات على أنها مباشرة وسهلة المنال، كالكتب الموضوعة في المكتبة. لكن في الواقع، الكثير من «المعلومات» ما هي إلا نظريات متعارضة لخبراء مختلفين. والجزء الأكبر من المعلومات متناثر، ومعروف فقط لأشخاص معينين، ولا يمكن تدوينه ونقله في سهولة. يدرك الوكلاء العقاريون — على سبيل المثال — الفرص الوقتية التي تظهر في خضم السوق المتحولة بسرعة، حين يجب التوفيق بين عدد كبير متنوع من المشترين والعقارات التي تصير متاحة كل يوم. أغلب هذه المعرفة هي مجرد «إحساسهم» الخبير بالسوق المحلية، الذي تراكم من خلال الخبرة. قد يعجزون حتى عن وصف هذه المعرفة، ناهيك عن توصيلها للغير.

قد لا يكون إحساسهم صائبًا على الدوام. فمعلوماتهم قد لا تكون كاملة. وقد يبالغون في تقدير ما سيدفعه المشتري، ويخسرون الصفقة لمصلحة منافس يتبنى وجهة نظر مختلفة ويقيم العقارات بسعر أقل. أو ربما يتغافلون عن تشييد طريق جديد أو تطوير مدرسة ما وكيف سيؤثر هذا على الطلب. لكن هناك شيئًا مؤكدًا: ستكون لديهم من المعلومات عن الظروف المحلية ما هو أفضل بكثير من أي مخطط مركزي بعيد. فإلى أن يجمع المسئولون الحكوميون المحليون المعلومات التي يقدرون على جمعها، ويرسلونها إلى المركز، ستكون وقتها المعلومات منقوصة وقديمة. وإلى أن يقيم المركز الآراء المتعارضة للوكلاء المختلفين، ستكون الأحداث المحلية قد مضت قدمًا، وستكون المعلومات وقتها عديمة النفع تمامًا. الرائع في الأسواق، بنظام تواصلها الرائع من خلال الأسعار، هو أنها تمكن من استخدام المعلومات المحلية الموزعة الشخصية والعمل عليها في سرعة وكفاءة. هذا يعني أنه من الأرجح بكثير أن تنجح الأسواق في تنسيق خطط جميع الأطراف ذات الصلة، ومن ثم الارتقاء بالقيمة، عما قد يفعله أي نظام تخطيط مركزي، الذي سيعجز عن جمع هذه الكمية من المعلومات ومعالجتها بهذه السرعة.

الرأسمالية لا تؤدي إلى الاحتكار

نقد آخر يوجه للمنافسة السوقية هو أنها تحفز على رأسمالية الاحتكار. فماركس، مثلًا، طرح أنه بما أن المنافسة تتخلص على نحو ثابت من الشركات الأقل نجاحًا، ستصير الشركات المتبقية أكبر وأكبر، إلى أن يتبقى منتِج احتكاري واحد في كل قطاع.

في نظر النمساويين هذا محض هراء؛ إذ إن الواقع مختلف تمامًا. فبينما من السهل رؤية نمو الشركات الضخمة الناجحة، فإننا نتغافل كثيرًا عن انهيار الشركات الأخرى — المساوية في الضخامة — وحلول شركات ناشئة حديثة محلها. ليس السوق بعملية تركيز حتمية، بل هو عملية تدافع وتغير متواصلة.

ما يقلق الناس من الاحتكار هو أن الشركات المهيمنة يمكنها تحديد الأسعار كيفما تشاء. لكن حتى هذا ليس حقيقيًّا. فسيكون هناك دومًا خوف من المنافسة، ربما من جانب الشركات الأصغر الأكثر إبداعًا. وبالمثل، سيكون هناك دومًا بدائل يستطيع الزبائن التحول إليها؛ فهيمنة شركات السكك الحديدية الأمريكية على سوق النقل، مثلًا، بددها ارتفاع عدد شركات الطيران.

خلافًا للمشروعات التجارية، التي يمكنها البقاء فقط إذا استمرت في خدمة زبائنها، تستطيع الحكومات أن تمنح نفسها حقوقًا احتكارية، كما فعلت في الماضي مع الملح والهواتف والإذاعة وغيرها الكثير. أو يمكنها أن تخلق الاحتكار من خلال تقييد دخول مهن بعينها من خلال عملية الترخيص. قد يكون المبرر هو السلامة العامة؛ كيلا يتعامل الناس مع أطباء أو سائقي سيارات أجرة غير مؤهلين مثلًا. لكن يؤمن النمساويون أنه في أحيان كثيرة يكون الدافع الحقيقي دافعًا سياسيًّا. فمنح التراخيص يوفر للسلطات موارد مالية، وعملية الترخيص ستساعد الموجودين بالفعل في السوق — الذين يملكون ثروة أكبر ونفوذًا سياسيًّا أكبر على الأرجح — من إبعاد المنافسين المحتملين. لم يكن كثير من التكتلات التجارية والاحتكارية ليظهر للنور لولا جهود الحكومات وجهود من يملكون السلطة السياسية في تحجيم المنافسة. لا تميل الرأسمالية بطبيعتها للاحتكار أو احتكار الأسعار، بل على العكس هي تميل بشدة نحو التنوع والتباين، اللذين من شأنهما أن يرفعا من القيمة ويخفضا من الأسعار. تخفي النماذج التقليدية هذه الحقيقة، لكنها المغزى الكلي لعملية المنافسة والفائدة الدائمة لها.

العدالة والسوق

لا يعتمد نظام السوق على «العمل الشاق» للأشخاص، بل على صنعهم الأشياء التي يرغبها الآخرون، وبأقل الطرق تعارضًا مع رغبات الآخرين. إن مكافآته ليست مكافآت «عادلة» للجهد أو الاستحقاق الشخصي، بل هي حتى لا تعكس حجم الاستثمار المبذول؛ فالناس أحيانًا يتوصلون إلى منتجات ناجحة للغاية لا يكلفهم تطويرها إلا القليل من الوقت والمال. إن السوق تكافئ «القيمة» التي يمنحها كل شخص للآخرين من خلال ما ينتجه، سواء أجاء هذا نتيجة للحظ أم الحكم الصائب أم العمل الشاق.

تبنى بعض المفكرين، أمثال كارل ماركس، «نظرية قيمة العمل»، التي اقترحت أن قيمة المنتج تتحدد بحجم العمل المستثمر فيه. (استخدم هذه الحجة لتبرير مصادرة ممتلكات الرأسماليين، الذين لا يبدو أنهم يبذلون قدرًا كبيرًا من الجهد البدني في المنتجات التي ينتجونها.) ردًّا على ذلك، يؤكد بوهم بافرك، وغيره من النمساويين، أن هذا فيه خلط تام. فالقيمة ليست سمة توجد في سلعة ما، أو سمة يمكن للمنتجين أن يضيفوها إليها. فالمنتجون قد يعملون بجد، ويستثمرون قدرًا كبيرًا من الوقت والجهد، ومع هذا يصنعون منتجًا لا يريده أحد. القيمة هي ما يراه الزبائن أو «المستهلكون» في المنتَج. والأسعار ليست مقياسًا لقدر الوقت أو الجهد المبذولين في المنتَج. بل على العكس تمامًا، تُعلم الأسعار المنتجين بمقدار الوقت والجهد الذي «يستحق تخصيصه لمنتج ما». فالإنتاج لا يحدد الأسعار، بل الأسعار هي التي تحفز المنتجين.

ليس نظام السوق بشيء يتم تخطيطه من أجل تحقيق نتيجة بعينها. لهذا لا يسعنا مطلقًا أن نتنبأ بأي حصة من مكافآته ستذهب لأي شخص أو جماعة بعينها. فبعض ممن يعملون بجد قد لا يكافئون إلا يسيرًا، بينما قد يكون غيرهم سعداء الحظ ويجنون ثروة. لكن في نظام السوق، هناك سبب مهم يبرر حجم ما تصل إليه حصة كل فرد. وبما أن نظام السوق يوجه الموارد على نحو كفء صوب المواضع التي ستنتج فيها أعظم قيمة للمجتمع، سيحصل كل فرد على حصته بأقل تكلفة ممكنة.

الفصل السابع

المنافسة وريادة الأعمال

- المنافسة ليست تكرارًا مهدرًا. ففي المنافسة يتزاحم المنتجون على تقديم السلع بأسعار ونوعيات «مختلفة» على أمل اكتشاف أكثر ما يقدره المشترون. وهذا يحفز على الابتكار والتقدم.
- وبناءً عليه تعمل المنافسة بنجاح لأنها «ليست» مثالية؛ لأن المنتجين والمنتجات والمستهلكين جميعهم مختلفون بعضهم عن بعض، وليسوا متماثلين.
- يقف خلف عملية الاكتشاف الخاصة بالمنافسة رواد الأعمال، وهم أفراد يقظون خبراء — تحفزهم إمكانية الربح — يخاطرون بابتكار منتجات يأملون أن تروق للمستهلكين.
- وبهذا يكون للربح دور اجتماعي مهم؛ إذ إنه يحفز رواد الأعمال على السعي لإنتاج ما يريده الجمهور.

إن إمكانية تحقيق الربح من خلال توفير ما يريده المستهلكون هي ما يحفز المنتجين، لكن خطر المنافسة يشحذ العملية التي وفقها توجه الموارد نحو أكثر استخداماتها قيمة.

تشجع المنافسة المنتجين على التحرك بسلاسة من أجل سد الفجوات الموجودة بين قيم المستهلكين وما يوفره السوق. وهي تحفز المنتجين على محاولة التفوق بعضهم على بعض في الحرص على الوفاء بما يريده المستهلك. وكلما عظمت المنافسة، تعين على المنتجين أن يكونوا أسرع وأدق في خدمة الجمهور، بل في توقع طلباتهم المستقبلية، وتعين عليهم أن يكونوا أكثر ابتكارًا وإبداعًا في هذا المسعى.

استفتاء المستهلكين

المنافسة عملية اختيار. وفي السوق المستهلكون هم من يختارون. وهم دائمًا ما يبحثون عن أفضل وأرخص المنتجات التي تشبع احتياجاتهم. من الصعب إرضاء المستهلكين؛ فإذا تمكن أحدهم من إنتاج منتج أفضل أو أرخص، فسيتوقفون عن التعامل مع المورد الحالي وينفقون المال على المنتَج الجديد.

وصف ميزس السوق بأنها استفتاء يومي على ما ينبغي إنتاجه ومن ينبغي أن ينتجه. فكل مليم يُنفقه المستهلكون، خلال التعاملات اليومية التي لا حصر لها، يكون بمنزلة صوت في عملية تصويت متواصلة، تهدف لتحديد المقدار الذي ينبغي إنتاجه من كل شيء، وجذب عملية الإنتاج صوب أعلى المواضع قيمة. وهذا أكفأ بكثير من اتخاذ قرارات من خلال انتخابات سياسية، يكون التصويت فيها مرة واحدة كل بضع سنوات، بل حتى حينئذٍ يصوتون على حزمة من الإجراءات المتنوعة. ففي السوق كل مليم له قيمته، وهذه القيمة تظهر كل يوم.

المنافسة والتنوع

يعتقد الكثيرون أن المنافسة تعني تكرارًا لعمل مشابه، وأنها من ثم عملية «هدر». وهذه النظرة تنبع على نحو طبيعي من نموذج «المنافسة المثالية» التقليدي، الذي وفقه يكون كل المنتجين متماثلين. لكن في واقع الأمر، المنافسة هي بالتحديد ما يحث المنتجين على أن يكونوا مختلفين. فكل واحد منهم يريد التفوق على سواه من المنتجين، وأن يقدم للمستهلك شيئًا أفضل أو أرخص مما يقدمه غيره؛ شيئًا بارزًا يجذب الانتباه ويجعل الجمهور يتحول إلى شراء المنتج الجديد.

في النموذج التقليدي لا يفرق المستهلك بين منتِج وآخر؛ لأن جميع المنتجين متماثلون. لكن دور المنافسة هو تمييز المنتجين بعضهم عن بعض. فمن المستحيل أن تجد طبيبي أسنان أو بقالَين أو وكيلي سفريات متماثلين، ولن يحدث هذا أبدًا، ومع ذلك هناك قدر كبير من المنافسة بينهم. تنتج الشركات المختلفة منتجات مختلفة، بأسعار مختلفة، بنوعيات مختلفة، بسمات مختلفة، بتغليف مختلف، وبتوجهات إعلانية مختلفة. وحتى المنتجات التي تبدو لنا قياسية كالصابون أو عصير البرتقال تكون مختلفة، وتباع بطرق مختلفة في أماكن مختلفة. هل نود حقًّا أن تكون منازلنا أو سياراتنا أو ملابسنا

متماثلة لكي نخلق سوقًا «مثالية»؟ أو ما يقاربها ولو من بعيد؟ لا يحاول المنتجون أن يمنحونا منتجات متماثلة بأقل الأسعار، بل يحاولون التعرف على المنتجات التي يفضلها المستهلكون.

المنافسة كعملية اكتشاف

في نموذج «المنافسة المثالية» التقليدي تكون أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم متماثلة، ومعروفة وثابتة. فهي أمور «مسلم بها». لكن في السوق الفعلية، لا تكون قيم المستهلكين متماثلة ومعروفة و«مسلمًا بها» مطلقًا. فهي معروفة فقط لأفراد المستهلكين أنفسهم، وحتى وقتها قد لا يدرك المستهلكون على نحو كامل نطاق قيمهم إلا حين يواجهون باختيار من نوع ما. ومهمة المنتجين هي اكتشاف ما يريده المستهلكون بالفعل، وتقديمه إليهم. إنهم لا يملكون «معلومات كاملة» عن تفضيلات المستهلكين. وليس بوسعهم أن يعرفوا بالضبط كيف سيستجيب الزبائن للمنتج الجديد أو للتغير في جودة المنتج أو سعره.

يرى النمساويون إذن أن المنافسة ليست وضعًا ثابتًا، بل هي نشاط. فالمنافسة «عملية اكتشاف». إنها «عملية» يحاول من خلالها المنتجون أن يكتشفوا (من جانب المخرجات) تفضيلات وأذواق المستهلكين المتعددة وأيضًا (من جانب المدخلات) أفضل وأرخص مزيج للموارد يمكنهم من الوفاء بطلبات المستهلكين بأقل تكلفة ممكنة.

تحفز المنافسة المنتِج على الابتكار وتجريب المنتجات الجديدة، ومحاولة الوفاء باحتياجات المستهلك التي لم يفِ بها أي منتِج آخر من الذين يتنافسون معه. وبالمثل، تدفع المنافسة المنتجين إلى تجريب أكثر من مزيج للمدخلات والعمليات من أجل اكتشاف المزيج الذي ينتج أعلى المخرجات قيمة بأقل تكلفة.

ريادة الأعمال والربح

ليس الإنتاج إذن مجرد عملية استثمار لرأس المال بأي طريقة تختارها ثم الاسترخاء والتمتع بالعائد «الطبيعي» الذي سيدره. فالاستثمار لا ينتِج دائمًا الأشياء التي يريد المستهلكون أن يشتروها، كما يقترح بعض منتقدي الرأسمالية كثيرًا. فهو يتضمن اختيارات وحسابات معقدة وتخمينات. فالموارد التكميلية كالأرض والعمالة والمعدات

يجب جمعها معًا. ويجب أن تُصمم المنتجات وتُصنَّع وتغلَّف وتباع. ويجب توقع طلب المستهلكين بقدر من الدقة. وكل هذا يتم في عالم من الأحداث المتغيرة والمعلومات غير الوافية، حيث لا يمكن لشخص أن يكون واثقًا تمام الثقة من أفضل مزيج للمدخلات أو ما سيختاره المستهلكون فعلًا أو أي منتجات جديدة قد يخرج بها المنافسون.

يتضمن الإنتاج الناجح إذن تخمين الحالة المستقبلية للسوق. كل عمليات الإنتاج تستغرق وقتًا؛ حتى يتم تجميع المدخلات وتصنيع المنتجات وتسويقها. لتحقيق مكسب مالي، على محرك مشروع الإنتاج — «رائد الأعمال» — أن يتمكن من بيع المنتج النهائي بسعر أعلى من السعر الذي تكلفته المدخلات العديدة التي استخدمت في طرح المنتج في السوق. لكن بما أن عملية الإنتاج تستغرق وقتًا، ويمكن أن تتغير الظروف خلال هذه المدة، فلا تكون هذه النتيجة مؤكدة على أي حال. فقد ترتفع تكلفة المدخلات أثناء عملية الإنتاج، أو قد يطرح منافسون آخرون منتجات أفضل أو أرخص في السوق، أو قد تتغير الموضة، وقد لا يكون المستهلكون مستعدين لدفع السعر الذي تمناه رائد الأعمال.

الربح، إذن، لا يأتي ببساطة من استثمار المال في عملية إنتاج معينة ثم انتظار مجيء العوائد. فكل عمليات الإنتاج تقوم على «التخمين». ومن الممكن أن تقع أخطاء كبيرة، وأن يُبذل الوقت والمال والجهد في تصنيع منتجات لا تجد قبولًا لدى الجمهور. وكلما طالت عمليات الإنتاج وزادت تعقيدًا، كما هو الحال في الاقتصاد الحديث، زاد احتمال وقوع مثل هذه الأخطاء. فنجاح رواد الأعمال يعتمد على مزيج من المعرفة والمهارة والحظ. ويأتي الربح فقط من خلال التخمينات الصائبة بشأن ما يمنح القيمة للآخرين، أما التخمينات الخاطئة فتؤدي إلى الخسارة. إن السعي وراء الربح يتضمن قدرًا من المخاطرة.

الدور الاجتماعي للربح

للربح دور مهم، إذن، في تحفيز الأفراد على اكتشاف الطلبات الجديدة غير المُشبَعة، ومحاولة التنبؤ بالسوق بأكبر قدر من الدقة، وإشباع هذه الاحتياجات بأقل تكلفة ممكنة وبأعلى كفاءة ممكنة. ليس الربح مجرد مكسب غير متوقع يذهب للمنتجين، بل إن له «دورًا اجتماعيًّا» مهمًّا في دفع الموارد نحو المواضع التي ستخلق فيها أعلى قيمة. ففي عالم يخلو من الربح — حيث تحتكر الدولة إدارة كل عمليات الإنتاج مثلًا — لا يوجد حافز يدفع أي شخص للإقدام على المخاطرة، ومن ثم لا يوجد حافز للسعي وراء سبل

جديدة يمكن من خلالها إشباع رغبات الجمهور. فالمخططون الحكوميون ليس من المرجح بدرجة كبيرة أن يستثمروا في أفكار جديدة.

الربح ليس مكسبًا شخصيًّا وحسب. بل هو يعكس القيمة التي أدخلها المنتجون إلى حياة الآخرين. وهو يتحقق فقط من خلال التعامل الطوعي مع المستهلكين الراضين؛ فبما أن هناك منافسة، لا يكون المستهلكون مجبرين على التعامل مع أي شخص لا يرغبون في التعامل معه طوعًا. في الواقع، كلما عظم الربح الذي يحققه رائد الأعمال، زادت القيمة التي بوسعنا أن نتأكد من أنه سيضيفها، وزاد الرخاء العام أكثر.

ينادي كيرزنر بأنه حتى الحظ الحسن يجب أن يُكافأ. فلأن السوق عملية اكتشاف يعثر الناس من خلالها على فرص وإمكانيات لا يعثر عليها غيرهم، يذهب الربح الناتج عن هذا إلى المكتشف. وهذا من شأنه أن يشجع الآخرين على التصرف بطريقة رواد الأعمال، والإقدام على المخاطرة، واكتشاف فرص وإمكانيات أكبر من شأنها أن تفيد الآخرين.

يقظة رائد الأعمال

حين يتحدث النمساويون عن «رواد الأعمال» أو «المضاربين» فإنهم لا يضعون في أذهانهم صورة الرأسماليين المتأنقين المتلاعبين. فبسبب الغموض الحتمي بشأن المستقبل، هم يعتبرون كل الأفعال مضاربة. إن كل شخص هو رائد أعمال بشكل ما، يسعى لاستخدام مهارته وموارده في اقتناص مكاسب مستقبلية. وهذا ينطبق على العمال الذين يلتحقون بدورة تدريبية على أمل تحسين فرص عملهم تمامًا مثلما ينطبق على مديري الأعمال الذين يبنون المصانع أو المساهمين الذين يتاجرون بالأوراق المالية.

ومع هذا، في اقتصادنا الحديث المتخصص، يتخصص البعض في مهنة ريادة الأعمال، مثلما يتخصص غيرهم في مهنهم كأطباء أو مهندسين. يرى كيرزنر أن رواد الأعمال يجلبون لعملية السوق ليس فقط مهاراتهم الابتكارية والتنظيمية، بل أيضًا «يقظتهم». فهم متنبهون على الدوام لفرص كسب الربح؛ المواضع التي تظل فيها رغبات المستهلكين غير مُشبَعة، أو المواضع التي يمكن فيها تقديم منتجات أفضل وأرخص لهم. إنهم يحافظون على تيقظهم لاكتشاف التغيرات في ظروف السوق، بل يحاولون في الواقع التنبؤ بها، ويتحركون لتحقيق الربح منها قبل غيرهم الأقل تيقظًا. قد تكون معلوماتهم أفضل من معلومات الآخرين؛ لأن لهم تبصرًا أفضل بأسواق معينة يجعلونها

موضع اهتمامهم بالتخصص، وهو ما يمكنهم من إعطاء تخمينات أسرع وأدق عن الحالة المستقبلية للطلب. أو قد يستطيعون التفكير على نحو مبتكر والعثور على طرق لإنتاج منتجات أرخص أو تحسين المنتجات أو العثور على سبل جديدة بالكامل لإرضاء الجماهير. وحين ينجحون ويحققون الأرباح يشجع هذا الآخرين، الذين هم أقل تيقظًا أو أقل امتلاكًا للمعلومات، على اتباع نهجهم. وبهذه الصورة يسهمون في عملية تحسين متواصلة للمستويات العامة للمعيشة.

ومجددًا نقول إن السوق كله يتكيف، ويوجه الموارد نحو فجوات القيم التي اكتشفها أكثر رواد الأعمال تيقظًا. ومع وجود المزيد من المنافسين المتصارعين على الفجوة نفسها في السوق، يصير جني الأرباح أصعب، وفي عملية لانهائية من التيقظ والتخمين والاكتشاف، يستخدم رواد الأعمال معارفهم ومهاراتهم الخاصة للبحث عن مواضع جديدة يمكنهم فيها تحقيق الربح من خلال تقديم القيمة للمستهلكين، وبهذا يزيدون من رخاء الجماهير.

ولأن وظيفة ريادة الأعمال مهمة للغاية في الحفاظ على مستوى معيشتنا، بل تحسينه، ينادي كيرزنر بأنه من المهم ألا نكبحها. فالضوابط الحكومية، مثلًا، قد تمنع بعض الإمكانيات التي قد يخرج بها رواد الأعمال ويمكنها نفع الآخرين. وقد تتسبب الضرائب في جعل بعض الابتكارات لا تستحق العناء المبذول فيها، كما أنها تقلل من حافز الابتكار من خلال تقليص الأرباح المستقبلية، وهي الأرباح التي لا يجب نسيان أنها ليست أكثر من توقعات تكتنفها المخاطرة وعدم اليقين.

الفصل الثامن

الوقت والإنتاج ورأس المال والفائدة

- كل عمليات الإنتاج تستغرق وقتًا. ومقدار الوقت الذي يستحق بذله في إنتاج منتَج معين — أي مدة عملية الإنتاج — لا يعتمد فقط على مقدار القيمة التي يوليها الناس للمنتج النهائي، وإنما على القيمة التي يولونها للوقت أيضًا.
- هذا التفضيل الزمني — مقدار الفترة التي يكون الناس على استعداد للتخلي عنها على أمل جني مكافأة أعظم في المستقبل — هو أصل الفائدة.
- لأن عملية الإنتاج تستغرق وقتًا، يمكن أن تؤدي التغيرات في الأحداث أو في تفضيلات الناس إلى إهدار الموارد. المهم في الأصول الرأسمالية ليس مقدار ما نملكه منها، وإنما كيفية هيكلتها.

قد يكون الربح الشخصي هو ما يحفز رواد الأعمال، لكن رواد الأعمال في الحقيقة يخدمون المستهلكين. فطلبات المستهلكين هي التي تحدد في النهاية ما سيتم إنتاجه، بل في الواقع، الطريقة التي سيُنتج بها أيضًا.

للسلع التي يطلق عليها الاقتصاديون اسم «السلع الإنتاجية» أو «السلع الرأسمالية» — أشياء كالمصانع والماكينات والأدوات والمعدات والمركبات التجارية إضافة إلى جميع المكونات المستخدمة في أي عملية تصنيع — غرض واحد فقط، وهو تصنيع السلع النهائية التي نستخدمها أو نستهلكها، والمسماة ب «السلع الاستهلاكية»؛ كالشكولاتة ومجففات الشعر والأقلام والجعة والجرائد ولعب الأطفال والجوارب. لا أحد يرغب في السلع الإنتاجية في حد ذاتها، لكنها مرغوبة فقط بسبب السلع الاستهلاكية التي تنتجها. إن قيمتها في نظرنا تنبع فقط من قيمتها للسلع الاستهلاكية التي تنتجها؛ أو على الأقل القيمة التي نتوقع منها أن تنتجها.

الاستثمار بغرض رفع إنتاجيتنا

لماذا نتكبد مشقة ونفقات بناء السلع الإنتاجية؟ لأننا نأمل أنها ستوفر لنا أشياء نوليها القيمة، وهي الوقت والجهد. إذا استعنا بمثال من أمثلة ميزس فسنقول إن بمقدور شخص ما أن يمسك بعدد كاف من الأسماك كي يقتات عليه فقط من خلال الخوض في النهير وإمساكها بيديه. لكن بمقدور هذا الشخص أن يصطاد السمك على نحو أسهل بكثير باستخدام شبكة الصيد. فهذه الشبكة ستجعل جهوده أكثر «إنتاجية» بكثير.

بطبيعة الحال يحتاج تصنيع الشبكة قدرًا من الوقت والجهد، إضافة إلى أنه يجب العثور على الخامات التي سيصنعها منها وربما معالجتها حتى تصير على الشكل الصحيح الملائم للاستخدام. لكن الفرد قد يرى أنها تستحق هذا الاستثمار للوقت وللجهد؛ لأنها ستقلل الوقت والجهد اللذين سيبذلهما لاحقًا. في الواقع، قد تمكنه الشبكة من اصطياد عدد أكبر من الأسماك في وقت أقل، وبإمكانه بيع السمك لأشخاص آخرين مقابل المال أو أشياء أخرى مثيرة للاهتمام — أسماك بحرية مثلًا — ليس بمقدوره اصطيادها بيديه، وهو ما يضيف أيضًا إلى القيمة التي تولدها أنشطة الصيد التي يمارسها.

ليست عملية حساب هل سيصنع الشبكة أم لا بالعملية السهلة. فلكي يكون هذا الشخص قادرًا على قضاء الوقت المطلوب في صناعة الشبكة، عليه أن يظل جائعًا بعض الوقت، أو عليه أن يخزن من السمك ما يكفيه كي يقتات عليه. ربما يكون بحاجة إلى المزيد من الأسماك لمقايضتها مع أشخاص آخرين بالمواد التي سيحتاجها لصناعة الشبكة. وهو يحتاج أن يتمتع بالثقة في أن الشبكة ستأتي له بالفعل بالنتيجة المرغوبة. بلغة اليوم يمكننا القول إنه يحتاج إلى «رأس مال» ليعيش عليه ويستثمره في إنتاج السلعة الإنتاجية؛ أي الشبكة، وأنه «يخمن» أن هذا الاستثمار سيعود عليه في الواقع بالربح.

الاستثمار المدفوع بقيمة المستهلك

مجددًا نقول إن عملية السوق ستكافئ من يقومون بأكثر التخمينات دقة عن ماهية السلع الاستهلاكية التي يريدها الناس حقًّا وكم هم على استعداد أن يدفعوا لقاءها. إن رائد الأعمال المفرط في تشاؤمه بشأن الأسعار المستقبلية للسلع الاستهلاكية سيخرج

من المنافسة على الموارد الإنتاجية كالأرض والماكينات والعمالة بسبب قلة السعر الذي لديه استعداد لدفعه مقابلها. في الوقت ذاته فإن رائد الأعمال المفرط في التفاؤل الذي لديه استعداد لدفع ما هو أكثر بكثير مقابل تلك الأصول، سيعاني خسائر حين يُسَوَّق المنتج النهائي. فقط من يخرجون بتخمينات دقيقة بشأن الأسعار المستقبلية للسلع الاستهلاكية هم من سينجحون.

لا يضمن امتلاك رأس المال إذن تحقيق ثروات مستقبلية. فرأس المال لا «يعيد إنتاج نفسه» و«يتمخض عن أرباح» كما اقترح ماركس؛ أولًا: يجب أن تتم مراكمته عبر الفعل المقصود للأفراد المستعدين لتحمل المخاطرة، والتخلي عن الاستهلاك وخلق السلع الرأسمالية، كالشخص الذي يجوع حتى يصنع شبكة الصيد. ثانيًا: يمكن لرأس المال أن يضيع ويُهدَر. فيمكن أن يضيع بطريق الخطأ، كما يحدث حين يسيء رائد الأعمال الحكم على تفكير المستهلكين. وثالثًا: يمكن لرأس المال أن يُستهلك، كما يحدث حين يبيع أحدهم معداته الإنتاجية لدفع فواتيره أو لتمويل استهلاكه.

هذا يدفع رائد الأعمال للحرص على التخمين على نحو صائب، ومن ثم يحافظ على أسعار السلع الإنتاجية جنبًا إلى جنب مع أسعار السلع الاستهلاكية التي هي موجودة لتنتجها من الأساس. هذا يدفع رواد الأعمال على نحو منهجي إلى الاستثمار في السلع الإنتاجية التي تقدم أعلى قيمة للمستهلك، وإلى العثور على أفضل الطرق وأرخصها لإرضاء هذه الاحتياجات.

الإنتاج يضم الوقت

ومع ذلك أهم ملمح للإنتاج، من منظور النمساويين، هو أنه يستغرق وقتًا. في الاقتصاد الحديث تكون السلع الإنتاجية عادة أكثر تعقيدًا بمراحل عن شبكة الصيد، وقد تكون عمليات الإنتاج أطول بكثير من الوقت المنقضي في صناعة شبكة صيد وإلقائها في النهر. قد يدخل في هذه العملية خطوات عديدة، ومكونات عديدة يجب تجميعها. وحتى بعد ذلك، قد تتطلب السلع الإنتاجية التي نبنيها والسلع الاستهلاكية المعقدة التي ننتجها بها إلى استثمار إضافي من الوقت والعمالة للإبقاء عليها وهي تعمل ولصيانتها. كما أن سلعنا الاستهلاكية لن تدوم إلى الأبد؛ فهي ستفيدنا فقط بقدر المدة التي سنستهلكها فيها، أو حتى نحتاج إلى إصلاحها أو استبدالها.

لذا كلما انخرطنا في عملية الإنتاج واجهتنا بخيارات؛ لا تخص فقط الوسائل والخامات التي سنستخدمها، بل تخص الكيفية التي نقدر بها وقتنا أيضًا. هل نفضل قضاء الوقت في تصنيع منتجات عالية الجودة تكون معمرة؟ أم هل نفضل امتلاك شيء أسرع وأرخص في إنتاجه، حتى لو لم يكن معمرًا بالقدر نفسه؟ لا توجد إجابة «صحيحة» لمثل هذه الأسئلة؛ فالجواب يعتمد بالكامل على قيم من يتخذ هذه القرارات.

من ثم يعد تقديرنا للوقت عنصرًا جوهريًّا في كل فعل نقدم عليه. إننا عادة ما نفضل الحصول على الشيء الذي نوليه قيمة كبيرة الآن، وليس لاحقًا. ومع هذا يولي البعض الإشباع الفوري قيمة كبيرة للغاية، ويستهلكون كل ما يكسبونه، ويفضل آخرون الادخار والتضحية بالإشباع اليوم على أمل الحصول على إشباع أكبر مستقبلًا.

تدبر موقف شخص يواجَه بخيار الحصول على ١٠٠ دولار الآن أو وضعها في بنك بفائدة قدرها ٤٪ والحصول على ١٠٤ دولارات بعد عام من الآن. إذا لم يكن لهذا الوقت قيمة عنده، فلن يخسر شيئًا من الانتظار. وسيختار وضع الأموال في البنك والحصول على ١٠٤ دولارات لاحقًا. بيد أن وقتنا محدود، ومثل أي مورد آخر محدود هو يمثل قيمة «بالفعل» في نظرنا. بعض الناس قد يرغبون في نيل مكافأة أعظم نظير التخلي عن هذا المبلغ لمدة عام، والبعض قد يرغب في مكافأة أقل، لكن الجميع يولون الوقت «قدرًا» من القيمة على الأقل.

خيارات الإنتاج تعتمد على التفضيل الزمني

من ثم، ليس قرار تصنيع سلعة إنتاجية — كشبكة الصيد أو مصنع السيارات — مسألة امتلاك للتكنولوجيا السليمة وحسب. فبما أن عملية الإنتاج تستغرق «وقتًا»، فإن قرار تأجيل الاستهلاك وبناء السلع الإنتاجية من عدمه يعتمد على القيمة التي نوليها لوقتنا؛ أي «تفضيلك الزمني». قد تعرف كيف تصنع الشبكة، لكنك ترى، من وجهة نظرك على الأقل، أن هذا الأمر لا يستحق الوقت المبذول فيه.

أوضح لنا بوهم بافرك أن هذا هو أصل فكرة «الفائدة». فالفائدة، في أبسط صورها، تعكس التفضيلات الزمنية للبشر. هل يفضلون الحصول على ١٠٠ دولار الآن أم ١٠٤ دولارات بعد عام؟ ليس من الممكن إلغاء الفائدة ولو بتشريع؛ لأنها جزء أساسي من الطبيعة البشرية. فهي تعكس تفضيلنا الطبيعي للحصول على الإشباع الآن بدلًا من حصولنا عليه مستقبلًا.

التفضيل الزمني مهم أيضًا في اختيارنا لعمليات الإنتاج، وتحديدًا مقدار الوقت الذي نحن مستعدون لتخصيصه لها. إذا كان الوقت ثمينًا — وهو ما يعكسه سعر الفائدة المرتفع — وقتها فسنفضل عمليات الإنتاج الأقصر. لن نرغب في إضاعة الوقت في عملية الإنتاج؛ لأننا نفضل الحصول على إشباعنا في أقرب وقت. لكن إذا لم نضع قيمة عالية على الوقت — وهو ما يعكسه سعر الفائدة المنخفض — فستكون عمليات الإنتاج الأطول لها مبرر منطقي. إذا لم يكن الوقت مهمًّا، يمكننا الانخراط في عمليات أكثر تعقيدًا بها خطوات أكثر، وتتضمن استخدامًا أكبر للوقت، وهو ما سماه بوهم بافرك بعمليات الإنتاج «غير المباشرة».

هيكل رأس المال

استنادًا إلى أفكار بوهم بافرك عن رأس المال والفائدة، أدرك ميزس وهايك حقيقة أن تعقد عمليات الإنتاج اليوم وتضمنها لخطوات عديدة يجعلها أيضًا هشة إلى حدٍّ ما. فيمكن للأخطاء في أي مكان على امتداد سلسلة الإنتاج أن تؤدي إلى نتائج كارثية.

يتحدث الناس عن «رأس المال» كما لو أنه شيء متجانس، لكن الحقيقة هي أنه مجرد فكرة. فرأس المال، مثل «الحجم» أو «الوزن»، ليس له وجود قائم بذاته. فهو موجود فقط في السلع الرأسمالية، بمعنى آخر في السلع الإنتاجية. والخليط الفعلي لهذه السلع الإنتاجية الموظفة في الاقتصاد — ما يسميه النمساويون «هيكل رأس المال» — هو أمر حاسم. يمكن أن تنفق الدولة نفقات رأسمالية كبيرة، لكن لو ذهبت هذه النفقات في بناء السلع الإنتاجية الخطأ، التي لا تخلق القيمة للمستهلكين، فسيكون كل هذا الإنفاق قد ضاع هدرًا.

كل هذا له أهمية كبيرة في تفسير أحد الملامح المتكررة للاقتصاديات الرأسمالية؛ فترات الانتعاش والكساد المتكررة التي تشهدها، تلك الظاهرة المعروفة بالدورة الاقتصادية، والبطالة والخسائر المالية التي تصاحبها.

الفصل التاسع

الدورة الاقتصادية

- يؤمن النمساويون بأن نمط الانتعاش والكساد المميز لدورات الاقتصاد يرجع إلى هيكل الإنتاج غير المتوافق مع التفضيلات الفعلية للناس.
- تبدأ الدورة بتحديد السلطات النقدية لأسعار فائدة منخفضة أكثر مما ينبغي. هذا يشجع الشركات على الاقتراض والاستثمار في المصانع والمعدات الجديدة، وهو ما يحقق الانتعاش في قطاع الأعمال.
- ومع ذلك تثني أسعار الفائدة المنخفضة الناس عن الادخار، وفي النهاية يتعين على البنوك الحد من إقراضها. وهكذا تصير الاستثمارات التي كانت مربحة في ظل أسعار الفائدة المنخفضة غير مربحة الآن. يتحتم إلغاء عمليات الإنتاج، وتُهدر الموارد الرأسمالية.

حيرت التقلبات الدورية في الاقتصاد، والمتراوحة من الانتعاش الاقتصادي إلى الكساد، الاقتصاديين وقتًا طويلًا. قدم بوهم بافرك أفكارًا مفيدة في هذا الصدد، لكن كان أول من أوضح تفسير المدرسة النمساوية بالتفصيل هو ميزس في مؤلفه «نظرية النقد والائتمان»، ثم لاحقًا بالتعاون مع هايك في المعهد النمساوي لبحوث دورات الاقتصاد في ثلاثينيات القرن العشرين؛ العمل الذي نال عليه هايك جائزة نوبل في الاقتصاد بعدها بأعوام كثيرة.

يرى النمساويون أن الدورة الاقتصادية هي في الحقيقة «دورة ائتمان»؛ لأنها تبدأ عادة بخلق فائض ائتماني كبير من جانب البنوك، وتحديدًا، كما يقول روثبارد (الذي واصل تطوير عمل كل من ميزس وهايك)، «البنوك المركزية».

إن المحفزات المقدمة لمصرفيي البنوك المركزية تدفعهم إلى التوسع في منح الائتمان. ونجاحهم يقاس بنجاح قطاعات المال والأعمال في بلدانهم، ويُشاد بهم حين ينتعش التقدم الاقتصادي. لكن على النقيض، لا تعود عليهم فترات التباطؤ والركود إلا بالنقد والإساءة. لذا هم يميلون إلى تشجيع فترات الانتعاش ويحاولون تجنب فترات التباطؤ الاقتصادي بأي ثمن.

سبيل تحقيق ذلك هو إبقاء أسعار الفائدة في أدنى معدل ممكن لها. البنوك المركزية لها ثقل كبير في الأسواق المالية حتى إنها بتغيير أسعار الفائدة، التي بها تقرض البنوك التجارية، تستطيع التأثير على أسعار الفائدة عبر قطاع المال والأعمال بأسره. فأسعار الفائدة المنخفضة المقدمة من جانب البنوك تشجع الناس على الاقتراض؛ لأنها تجعل الإقراض أقل تكلفة؛ نظرًا لانخفاض الفائدة التي ستُدْفع. وبهذا يأخذ أصحاب المنازل المزيد من الرهون العقارية لشراء منازل جديدة، وهو ما يزيد الطلب على قطاع الإسكان، ويرفع أسعار المنازل، في الوقت الذي يجد فيه رواد الأعمال أنه من الأرخص تمويل مصانعهم ومعداتهم الجديدة التي يؤمنون أنها ستمكنهم من تسريع عملية الإنتاج وزيادة أرباحهم.

من الظاهر يبدو كل شيء في أحسن حال. لكن لسوء الحظ، تُخل أسعار الفائدة المنخفضة المصطنعة باستقرار التوازن الدقيق بين الاستثمار في الأصول الإنتاجية وتفضيلات الناس الزمنية، وتخلق انتعاشًا مدفوعًا بأسعار الفائدة يجعل رواد الأعمال يستثمرون في المواضع الخاطئة. وحين تنتهي فترة الانتعاش لا محالة، يتضح أن الاستثمارات تعود بخسائر وتُفقد الوظائف ويضيع رأس المال.

كيف تخلق البنوك النقود؟

هناك مراحل عدة لهذه الدورة. تبدأ حين يزيد البنك من إقراضه للعملاء. والأرجح أن هذا يحدث عندما يقلل البنك المركزي من أسعار الفائدة، وهو ما يجعل الاقتراض أرخص ويحفز العملاء على أخذ قروض ورهون عقارية ضخمة. هذا أمر سيئ في حد ذاته؛ لأنه يشجع الناس على الاقتراض حتى رغم عدم تغير تفضيلاتهم الزمنية. لكن هذا الأذى يتضاعف من خلال النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي.

أغلب الناس ينظرون إلى «النقود» على أنها عملات ورقية ومعدنية يحتفظون بها في جيوبهم ومحافظهم. لكن هناك نوعًا آخر من النقود يبلغ حجمه ثلاثين أو أربعين ضعف هذا الحجم، وهو تحديدًا المبالغ التي يحتفظ بها الناس كمدخرات في البنوك.

تقرض البنوك العملاء من خلال زيادة سحبهم على المكشوف أو إضافة المال إلى ودائعهم. فإذا أقرض البنك ألف دولار لفرد أو شركة ما، فهو يمنح نفسه أصلًا جديدًا؛ مطالبة الألف دولار (مضافًا إليها الفوائد) ضد هذا العميل. لكن يوازَن هذا بخصم جديد؛ مبلغ الألف دولار الإضافي الذي يملكه العميل الآن كوديعة، ويستطيع سحبه في أي وقت. وهكذا تظل سجلات البنك متوازنة. ومع هذا، فقد خلق البنك، بجرة قلم، نقودًا جديدة؛ لأنه أوجد وديعة جديدة، والودائع البنكية، على أي حال، ما هي إلا نقود. وحتى لو سحب العميل مبلغ الألف دولار وأنفقها كي يسدد المال للموردين، فسينتهي الحال بهذا المال كوديعة في حسابات هؤلاء الموردين.

لكن من أين يحصل البنك على مبلغ الألف دولار نقدًا كي يسحبه العميل؟ كل ما يتطلبه الأمر هو إضافة بند في الميزانية. فالبنك ليس في حاجة لأن يملك هذا المبلغ النقدي في خزانته كي يمنحه للعميل المقترض. بطبيعة الحال، حين يأتي العميل ويسحب مبلغ الألف دولار المتفق على اقتراضه أو جزءًا منه نقدًا، فسيحتاج البنك إلى نقود سائلة كي يدفعها له، لكن المدخرين موجودون طوال الوقت ويودعون النقود. من الواضح أن على البنك الاحتفاظ بنقود سائلة كافية للوفاء بالتدفقات النقدية الداخلة والخارجة. لكن خلافًا لذلك، يستطيع البنك أن يخلق النقود، كما حدث في هذه الحالة.

ما مقدار النقود التي يستطيع البنك أن يخلقها؟ المذهل في الأمر أنه لا حدود لهذا الأمر. تحدد دول عديدة مقدار النقود الذي يجب على بنوكها الاحتفاظ به تحت تصرفها، وذلك حتى لا ينفد منها المال المطلوب للمعاملات اليومية بما يسبب الهلع بين الناس. لكن في أغلب الأماكن لا يتعدى هذا المبلغ واحدًا أو اثنين بالمائة من ودائعها. إذن، شريطة أن يفي البنك بالاحتياجات اليومية للعملاء من النقد، يمكنه أن يقرض مقابل كل ألف دولار من العملات الورقية والمعدنية التي يأخذها من المدخرين ما يصل إلى خمسين أو مائة ألف دولار، وهو ما يعني أنه يخلق هذا المبلغ من العدم.

بالطبع لو جاء كل العملاء في يوم واحد وطالبوا بسحب كل حساباتهم الادخارية وتسهيلات القروض نقدًا، فلن يملك البنك النقد الكافي للدفع لهم. بعض النمساويين، أمثال روثبارد، يعتبرون النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي بمنزلة احتيال؛ فالمودعون

يضعون نقودهم في البنك في أيد أمينة، لكن البنك يخاطر بها من خلال إقراضها واستخدامها في تخليق المزيد من النقود. لكن التهافت على سحب الودائع أمر نادر الحدوث في الأحوال العادية، ويتقبل المودعون هذه المخاطرة في مقابل مزايا الحصول على فوائد.

إلا أن ما يقلق النمساويين هو الحد الذي يضخم به النظام التغيرات في المعروض النقدي. فزيادة قدرها دولار واحد في المعروض النقدي تسمح للبنك بتخليق خمسين أو مائة دولار من القروض الجديدة. وإذا أقرض البنك بنوكًا أخرى، تستطيع هذه البنوك عمل الأمر نفسه بدورها. هذا «التضخيم المالي» يعني أنه يمكن لتغير بسيط في المعروض النقدي أن يكون له آثار عظيمة — ومن ثم أخطار محتملة — على النظام المالي، ومن ثم على الاقتصاد الحقيقي.

كيف تعزز الأموال الجديدة العمل؟

لكن دعونا نفترض أن النظام المصرفي استمر على هذا النحو، دون حوادث، لعدد من السنوات. إذا خفضت البنوك المركزية أسعار الفائدة، فستصير القروض والرهون العقارية أرخص، وسيأتي المزيد من الأشخاص إلى البنوك طلبًا لهذه القروض والرهون. لنفترض أن البنوك زادت من إقراضها، باستخدام جزء أكبر من ودائعها لتوفير القروض الجديدة. قد تكون الزيادة صغيرة للغاية على نحو لا يقلق المدخرين، لكن كما رأينا، من جانب آخر، تُخلَّق كميات ضخمة للغاية من النقود الجديدة، وتجد سبيلها إلى داخل النظام الاقتصادي.

للمشتغلين في عالم الأعمال يبدو هذا رائعًا على نحو يستحيل تصديقه. فقد انخفضت تكلفة الاقتراض، وفي الوقت عينه توجد أموال أكثر في جيوب المستهلكين. يتصور رواد الأعمال أنهم قادرون على تحمل تكلفة الاستثمار في ماكينات جديدة متطورة، وأخذ وقت أطول في عملية الإنتاج، ومع هذا يظلون قادرين على تحقيق ربح كبير في نهاية الأمر. لذا يشرعون في شراء الأراضي وبناء المصانع وطلب الماكينات وتعيين عمال جدد.

يصل رواد أعمال آخرون إلى النتيجة عينها، ويندفعون في عملية الاستثمار. بيد أن هذا الطلب المتزايد يرفع أسعار الأراضي والمباني والماكينات. ومع ارتفاع أسعارها ينجذب المزيد من الموارد نحوها. وبدلًا من إنفاق المال على السلع الاستهلاكية يتجه الإنفاق إلى الاستثمار في السلع الإنتاجية. في الوقت ذاته، قد يزيد بعض رواد الأعمال من اقتراضهم للوفاء بالأسعار الجديدة الأعلى، وينجذب المزيد من الموارد نحو قطاع السلع الإنتاجية.

سيجد ملاك الأراضي ومن يبيعون السلع الرأسمالية أنفسهم في حال أفضل. والأمر عينه يسري على عمالهم والعمال الذين يوظفهم رواد الأعمال الذين يزودونهم بما يحتاجون. تمد الأجور المرتفعة رواد الأعمال بمزيد من الشجاعة، وتقنعهم أن هناك سوقًا قوية لما ينتجونه في النهاية. لهذا يواصلون العمل ويستمر الانتعاش.

كيف يتحول الانتعاش إلى كساد؟

الآن رواد الأعمال عالقون في التزاماتهم الجديدة التي لا يمكنهم التنصل منها. لقد استثمروا في مصانع جديدة، وعمليات إنتاج أطول وأعقد. تستمر نفقاتهم في الارتفاع، لكنهم إذا انسحبوا الآن فسيواجهون بخسائر معينة. فمثل البنَّاء الذي بالغ في تقدير حجم أساس المبنى ونفد منه الطوب، يواصل هؤلاء الاقتراض على أمل إنقاذ المشروع وإتمامه.

لكن لسوء الحظ، كل النقود التي خُلقت تبدأ الآن في النفاد. لقد أقرضت البنوك كل ما بوسعها إقراضه. في الوقت ذاته لا يدخر الناس بأكثر مما فعلوا من قبل؛ نظرًا لأن تفضيلاتهم الزمنية لم تتغير، ولأن معدلات الفائدة المنخفضة لا تشجعهم على الاحتفاظ بودائع كبيرة في البنوك. وفي ظل نقص النقود السائلة، تبدأ البنوك في القلق بشأن ضمان القروض التي منحتها، وتبدأ في كبح عملية الإقراض، والتشديد في شروط القروض، بل ربما مطالبة العملاء الذين تستشعر منهم الخطر بالسداد. وهكذا تتضح حقيقة المشروعات التي بدت مربحة حين كانت القروض رخيصة، ويتأكد أنها مفرطة في التفاؤل. تفشل بعض خطط العمل، ويُسرح بعض العمال. ينخفض الاستثمار والإنفاق، وتأخذ التجارة منحنى هابطًا.

إن عودة البنوك إلى الإقراض بتعقل ليس هو ما «يسبب» الأزمة. فهو يكشف فقط عن أن التوسع الأصلي كان مفرطًا في التفاؤل، وكيف أن الاستثمارات الأصلية كانت خاطئة. إنه يفضح حجم «الاستثمار السيئ» الذي وقع. وتنتهي أخطاء الاستثمار السيئ هذه بخسائر حقيقية لكل الأطراف ذات الصلة. فالشركات، العاجزة الآن عن مواصلة الاقتراض، ينفد ما لديها من نقد. ويتعين عليها بيع أصولها بأي ثمن، وذلك في سوق راكدة. تُغلَق المصانع وتتوقف مشروعات البناء ويُسرح العمال. تتعثر بعض الشركات في سداد قروضها، وتشدد البنوك من شروط الإقراض أكثر، وهو ما يدفع شركات أخرى إلى الإفلاس أيضًا. وحتى الشركات التي تصرفت بحذر خلال هذه الحقبة ستطالها موجات الأنباء السيئة الآتية من إخفاقات الآخرين.

كيف تهدر الدورة الاقتصادية الموارد الحقيقية؟

إذا كان رأس المال متماثلًا بحق، أمكن إنقاذ أغلب الاستثمارات الفاشلة وإعادة استخدامها في أغراض أخرى. لكن لسوء الحظ، أغلب المصانع وماكينات الإنتاج لا يمكن استخدامها في أي أغراض أخرى سوى تلك التي صُممت من أجلها. فمصنع إنتاج السيارات لا يمكن استخدامه في تصنيع المعدات الكهربية، على الأقل دون تفريغه من معداته وتزويده بمعدات جديدة، ويستحيل تحويل مطبعة الصحف، وهي ماكينة ضخمة، إلى أي استخدام آخر إذا انهار عمل الصحف. مثل هذه المعدات والمصانع المتخصصة لا بد من خفض قيمتها أو ربما تخريدها. من الممكن إعادة تدريب العمال على وظائف أخرى، مع أن هذا سيتكلف قدرًا من الوقت والمال. لكن تظل الحقيقة هي أن فترة الانتعاش أدت إلى فترة كساد أنتجت بدورها خسارة حقيقية في رأس المال وبطالة حقيقية.

يرى النمساويون أنه ما من سبيل للخروج من هذه الأزمة إلا بتحمل فترة الانكماش الاقتصادي الموحشة التي تتسم بانهيار الأسعار والأجور، وإغلاق المصانع وإفلاس الشركات. إن محاولات تأخير التكيف — من خلال مقاومة اتحادات العمال لتسريح العاملين أو محاولة الحكومات تنشيط الاقتصاد أكثر من خلال خفض أسعار الفائدة أكثر — تطيل أمد الاستثمار السيئ وحسب وتجعل الحساب الختامي أسوأ. لم يكن الانتعاش الأصلي الناجم عن خفض أسعار الفائدة بداية لحقبة جديدة من الرخاء، بل خدع الشركات والأفراد المقترضين وجعلهم ينفقون الموارد الثمينة على استثمارات مضللة. ولا يمكن لأي سياسة لاحقة أن تغير هذه الحقيقة.

يقول النمساويون إن سبيل منع فترات الانتعاش والكساد هذه، بما تحمل من فقدان حقيقي للوظائف وإهدار للموارد الرأسمالية التي تتسبب بها حتميًّا، هو عدم الدخول فيها في المقام الأول. هذا يعني أن على البنوك المركزية عدم محاولة تجنب كل مرحلة إبطاء وتجديد نشاط العمل من خلال خفض أسعار الفائدة لدرجة لا تعكس التفضيلات الزمنية الحقيقية للناس؛ لأن هذه هي الكيفية التي تبدأ بها الدورة. إننا بحاجة لدراسة الكيفية التي نجعل بها المال أكثر ثباتًا؛ لأن الزيادة المفاجئة في المال هي التي تمنح رواد الأعمال السبل والتشجيع للاستثمار المفرط في الأشياء الخطأ. هذا يعني النظر في قدرة الحكومة على صك نقود جديدة، وقدرة البنوك على تضخيم هذا المقدار ودعم انتعاش مضلَّل.

الفصل العاشر

مشكلة النقود

- النقود تخضع لقوى السوق نفسها التي تخضع لها أي سلعة أخرى. و«سعرها» — أي مقدار الأشياء الأخرى التي تستطيع شراءها — يعتمد على مقدار المعروض منها ومقدار طلب الناس عليها كوسيلة لإجراء عمليات البيع والشراء.
- الحكومات، بوصفها المورد الأساسي للنقود، يمكنها بسهولة إضعاف قيمتها الشرائية من خلال توليد المزيد منها؛ مشكلة التضخم.
- حين يتغلغل التضخم في أرجاء الأسواق المختلفة، يحفز على انتعاش زائف يتبعه على نحو حتمي خفض للنفقات وخسائر وإهدار للموارد.
- التضخم مضر للغاية حتى إنه من الحتمي وضع قيود قوية على قدرة الحكومات على إيجاد فترات انتعاش تضخمية.

النقود قوة جبارة في الاقتصاد الحديث؛ لأن جميع التعاملات تتم من خلالها. لكن جمهور الاقتصاديين عادة ما يسيئون فهم طبيعة دور النقود. فهم يتحيرون منه؛ لأنها لا تبدو كالسلعة الإنتاجية، بل في الواقع يتعين على رواد الأعمال التخلي عنها، لا مراكمتها، للحصول على السلع الرأسمالية التي يحتاجونها للتصنيع. وهي لا تبدو أيضًا كسلعة استهلاكية؛ فالبخيل وحده هو من يريد النقود فقط من أجل متعة امتلاكها. ويرى النمساويون أن الاقتصاديين لا يتفهمون طبيعة النقود على نحو صحيح، لذلك سمحوا لها بأن تساء إدارتها على يد السلطات النقدية والمصرفية، وهو ما أدى إلى مشكلات كبيرة على غرار التضخم ودورات الاقتصاد، مع كل ما تحدثه من ضرر.

قيمة النقود في تمكينها للتبادل

منحنا النمساويون، بداية بميزس، فهمًا أوضح لماهية النقود الفعلية وكيفية عملها.

يرى ميزس أن النقود سلعة رأسمالية كغيرها، مع أنها بالتأكيد سلعة غير عادية. فالناس لا يحتفظون بها لإنتاج أشياء أخرى، ولا يستهلكونها لإشباعها الخاص. بل هم يحتفظون بها كي «يبادلوها» بالسلع الأخرى. الهدف الأساسي من النقود هو تسهيل عملية التبادل. فبدلًا من أن يكون الفرد مضطرًّا للبحث عن آخرين يملكون ما يريده بالضبط، ويكونون على استعداد للقبول بمبادلته بما يملكه بالضبط — كالحلاق الجائع الذي يبحث عن خباز في حاجة لقص شعره — بإمكانهم عرض وقبول سلعة ثالثة وسيطة يسهل تبادلها بأي مما يريدونه حقًّا.

النقود مرغوبة، وهي محل تقدير لهذا الغرض الخاص. وسماتها الأخرى، المذكورة في المراجع الدراسية — على غرار ما إذا كان الشيء الذي نستخدمه كنقود معمرًا أو سهل التقسيم أو سهل الحمل أو يحتفظ بالقيمة على نحو جيد — كلها أمور ثانوية. فالنقود محل تقدير بسبب نفعها كشيء يمكن «مبادلته» بسهولة. وتكمن قيمتها في قوتها الشرائية.

جذور النقود في السلع الحقيقية

إن قيمة النقود في تسهيل التبادل تجعل ميزس يؤمن بأنها شيء «يظهر» من نظام السوق. فالقيمة التي نضفيها على النقود كوسيط للتبادل اليوم، كما يرى، تعكس مقدار البضائع التي كان بمقدورها شراؤه بالأمس. وبالمثل، كانت قيمة النقود وقتها، وسبب تعامل الناس بها، تعكس ما كان بمقدورها شراؤه أول أمس، وهكذا دواليك. وفي النهاية سيتحتم علينا أن نصل إلى يوم كان ما نستخدمه كنقود، أيًّا كان، يقيم ليس بوصفه وسيطًا للتبادل، بل كشيء ذي نفع في حد ذاته، ومن ثم يمكن مقايضته ببضائع أخرى. ولن نندهش إذا علمنا أن الصفة «نقدي» بالإنجليزية pecuniary اشتُقت من كلمة pecus بمعنى الماشية أو صوف الخراف، وهي سلع يسهل تبادلها ونقلها كانت تستخدم كشكل مبكر من أشكال النقد.

يستنتج ميزس من هذا، ما يسميه «نظرية النكوص»، أن النقود لها دومًا جذور من السلع المفيدة ذات القيمة. فهي ليست شيئًا تستطيع الحكومات خلقه وتستأمن عليه لأنها هي التي تسيطر عليه.

سعر النقود

شأن السلع الأخرى، هناك «معروض» من النقود و«طلب» عليها، وللنقود «سعر». يعبر عن سعر النقود على نحو غريب نوعًا ما — ليس من واقع قيمة السلع التي يمكن تبادلها مقابل كل وحدة واحدة من النقد (عدد أرغفة الخبز أو قصات الشعر التي سنحصل عليها مقابل دولار واحد)، بل بعدد وحدات النقد التي يمكن تبادلها مقابل السلع الأخرى (كم دولارًا مقابل الرغيف أو قصة الشعر) — فنحن نتحدث عن «قوته الشرائية» بدلًا من «السعر». ومع هذا فقوة النقود الشرائية هي سعر مثل أي سعر آخر، وتتحدد بالقيمة التي يوليها الناس لها، من واقع ضغوط العرض والطلب.

يعتمد «الطلب» على النقود على قيم وتفضيلات الأشخاص المعنيين. فمقدار النقود الذي يرغب الناس في الاحتفاظ به من أجل المعاملات التجارية قد يعتمد ليس فقط على مدى تقديرهم لقيمة النقود كوسيط للتبادل، بل على حجم المعاملات التي يرغبون في عقدها به، وعلى نظرتهم للنقود وللعالم؛ هل يرون أن القيمة الشرائية للنقود في ارتفاع أو انخفاض، أو هل يشعرون فقط بالارتياح نتيجة الاحتفاظ بكمية كبيرة منها.

«المعروض» من النقود معقد بالمثل. فمن الأنواع الأخرى، هناك «النقود السلعية» على غرار الذهب والفضة، وهي أشياء تستخدم بترحاب في عمليات التبادل، لكن لها استخدام عملي أيضًا في حد ذاتها ومن ثم يقدرها الناس لذاتها أيضًا. وهناك أيضًا «النقود الإلزامية»، وهي الأوراق النقدية والعملات المعدنية المصنوعة من معادن رخيصة تنتجها الحكومات القومية، وهي لا تحمل قيمة في حد ذاتها (مع أنه في حالة التضخم المالي الجامح الذي ضرب جمهورية فايمار بألمانيا في العشرينيات، صارت العملات الورقية بديلًا رخيصًا لحطب المدافئ)، لكنها مقبولة على نطاق واسع كوسيط للتبادل.

مسار التضخم

شأن السلع الأخرى، فإن سعر النقود — قيمتها الشرائية — ستنهار إذا زاد المعروض منها دون أن يوازي ذلك زيادة مماثلة في الطلب. سيعني هذا أن الباعة سيطالبون بالمزيد من النقود مقابل بضائعهم. وسيتعين على المشترين أن يدفعوا المزيد من الدولارات أو الجنيهات أو الينات أو الروبلات لشراء الأشياء عينها. هذا هو ما حدث في جمهورية فايمار بألمانيا، وهو ما يحدث في كل «تضخم».

قد تشير النماذج الاقتصادية التقليدية إلى أن هذا هو نطاق المشكلة بأكمله. وكما هو الحال في أي سوق أخرى، هم يطرحون أن ارتفاع المعروض يسبب انهيار سعر النقود (أو قوتها الشرائية) ثم يستعاد النظام مجددًا. يسمي الاقتصاديون هذا بالتفسير «النقدي» الساذج. فالتأثيرات الفعلية، كما يقول النمساويون، مختلفة إلى حدٍّ بعيد. فأي زيادة في المعروض من النقود تطلق تيارًا من التغيرات في الأسعار يجتاح أرجاء السوق، ويجذب الموارد أولًا إلى مكان ما، ثم آخر، وهو ما يخلق تغيرات حقيقية ومدمرة. فالنقود، كما يقولون، ليست «محايدة».

أول ما يجب تذكره هو أن التوسع في المعروض من النقود يبدأ في «نقطة منشأ» ما. قد يبدأ حين تصك الحكومة المزيد من النقود لدفع ديونها أو فواتيرها، أو للتوسع في المشروعات العامة. وقد يحدث بسبب تخفيض البنوك المركزية لأسعار الفائدة وخلق البنوك الأخرى للمزيد من النقود على صورة رهون عقارية وسحوبات على المكشوف وقروض ممنوحة للعملاء. ومن ثم تكون أولى تأثيرات المال الجديد في تلك النقطة. قد يكون الموردون والموظفون الحكوميون هم أول المستفيدين من التوسع في النقود الإلزامية. سيجدون أنفسهم في حال أفضل، وينفقون المزيد. يتسبب هذا في جعل مورديهم هم في حال أفضل، وتتدفق النقود الجديدة من هناك إلى الموردين التالين، وهكذا دواليك، وهو ما يرفع الأسعار ويجذب الاستثمارات والموارد في كل مرحلة.

يطلق الارتفاع الكبير في الإقراض البنكي تيارات مشابهة. يجد أصحاب المنازل أنهم قادرون على تحمل قروض منزلية أكبر، لذا ينتقلون إلى منازل أغلى سعرًا، وبهذا ترتفع أسعار المنازل. يملك المستثمرون نقودًا أكثر يشترون بها المزيد من الأسهم والسندات وغيرها من الأصول المالية، وبهذا ترتفع أسعار هذه الأصول هي الأخرى. في الوقت ذاته، يجد رواد الأعمال أنه من السهل الاقتراض من أجل إنشاء المشروعات الإنتاجية الجديدة، وهو ما يطلق موجة من الاستثمار المفرط في التفاؤل تعد علامة لبداية إحدى دورات الاقتصاد. ويكون الأثر، كما يقول هايك، أشبه بانسكاب العسل الأسود على المائدة. فهو يشكل ربوة من الأسعار المرتفعة في نقطة الانسكاب. تجتذب الأسعار العالية الموارد إلى هذه النقطة، لكن حين تتوقف البنوك أو السلطات عن ضخ المزيد من النقود، تنهار الأسعار مجددًا وتنهار الاستثمارات التي قامت عليها بالمثل.

النقود ليست محايدة

حتى لو أمكن نشر النقود الجديدة بالتساوي في أرجاء الأسواق كافة — كما لو أنها ألقيت بواسطة مروحيات — فسيكون تأثيرها على الأسعار أبعد ما يكون عن التساوي. فبعض الأفراد سيختارون إنفاق النقود الإضافية، وسيميل آخرون، الأكثر حرصًا، إلى ادخارها. ولأن الجميع الآن يملكون قدرًا إضافيًّا من النقود، لا يعني هذا أنهم سيشترون أكثر قليلًا من كل شيء. بل سيميل الناس إلى شراء الكماليات، وهو ما سيحدث انتعاشًا لمنتجي الكماليات، لكنهم قد لا يزيدون إنفاقهم على الطعام مطلقًا. ومن ثم يسبب التضخم تغيرًا حقيقيًّا في أنماط ما يُستهلَك، ومن ثم ما يُنتَج.

بينما تواصل تيارات الأسعار الانتشار، قد يتبنى الناس آراء مختلفة بشأن ما تعنيه. فمن يؤمنون بأن ارتفاعات الأسعار حقيقية ودائمة قد يهدفون إلى إنفاق نقودهم الآن، قبل أن ترتفع الأسعار ثانية. أما من يؤمنون بأن هذا أمر مؤقت فسيحجمون عن ذلك. وبهذا سيكون هناك انتقال حقيقي للموارد من مجموعة إلى أخرى، اعتمادًا على من منهما المحق. وبالمثل، إذا واصلت الأسعار ارتفاعها، فسيكون المقترضون في حال أفضل؛ لأنهم سيردون قروضهم بنقود لا تساوي الكثير، بينما سيخسر المقرضون. لذا مجددًا، يحدث تحول حقيقي في تخصيص الموارد بين الأشخاص المختلفين.

إذا لم تتدخل السلطات والبنوك لتحجيم الوضع، فسيتواصل الانتعاش وسترتفع الأسعار أكثر وأكثر. سيسعى المزيد والمزيد من الناس لإنفاق النقود التي يملكونها قبل أن تفقد المزيد من قوتها الشرائية. ستؤدي حمى الشراء هذه بدورها إلى دفع الأسعار إلى الارتفاع أكثر. سيحاول الناس الاقتراض أكثر للتوافق مع الوضع، لكن في نهاية المطاف لا تستطيع السلطات صك النقود بالسرعة الكافية لملاحقة الوضع، بينما ستصل البنوك إلى الحد الأقصى لقدرتها على الإقراض، وسيتبدد الانتعاش، تاركًا السوق في حال من الفوضى.

منع كارثة التضخم

يظن أغلب الناس أن «التضخم» يعني ارتفاع الأسعار، لكن من منظور النمساويين «التضخم» هو زيادة المعروض من النقود التي سببت ارتفاع الأسعار وكل الفوضى التي خلفتها. وهم يرون أن السياسة الاقتصادية يجب أن تركز على كيفية منع فترات التوسع التضخمية هذه من الحدوث في المقام الأول.

أحد السبل الممكنة لذلك هو منع الحكومات من صك النقود — أو «البدائل المالية» من العملات الورقية والمعدنية التي نستخدمها في التجارة — دون حدود. وبإمكاننا ربط كمية العملات الورقية والمعدنية، أو الأشياء الأخرى التي نستخدمها في التبادل، بالأسعار مثلًا، وبهذا إذا ارتفعت الأسعار يتعين على الحكومة تخفيض المعروض النقدي الذي تخلقه. بيد أن هذه ليست بمهمة سهلة؛ لأنه لا وجود (كما يذكرنا النمساويون) لما يسمى بمستوى الأسعار، فالأسعار المختلفة تتقلب صعودًا وهبوطًا طوال الوقت. وحركة أي «مؤشر للأسعار» تعتمد على «سلة» السلع المختلفة التي يتابعها. سيثير الخيار الجدل لا محالة. وإذا تم اختيار السلة الخطأ، فمن الممكن حدوث التضخم دون أن نلحظ ذلك.

حل آخر يتمثل في منع الحكومات من إصدار النقود الإلزامية على نحو مطلق. فميزس، مثلًا، يقول إن الواجب الأول للسلطات النقدية هو التأكيد على «العملات» التي يستخدمها الناس باختيارهم ودعمها. في الماضي حظي الذهب والفضة بثقة الناس كأشكال عملية يعتمد عليها من النقد، لكن ليس بالضرورة أن تكون النقود من هذه الأشياء، أو أن تكون من المعدن من الأساس. وعلى السياسة الاقتصادية أن تهدف إلى دعم أي مما يقبل به الناس كوسيط للتبادل.

بالطبع قد يكون التحول نحو عملة أخرى، كالذهب، خطوة صعبة ومحل خلاف. ستكون هناك، بطبيعة الحال، زيادة مهولة في أسعار الذهب بينما يبدأ الناس في طلبه، ليس فقط لأغراض الزينة أو الاستخدام التجاري، بل بفضل قيمته كوسيط للتبادل أيضًا. لكن مما يثير الدهشة أن هناك قدرًا قليلًا من الذهب في العالم (حوالي ثلث حجم نصب واشنطن التذكاري، حسب أحد التقديرات)، بينما هناك مليارات المعاملات التجارية تدور طيلة الوقت. سيحاج الكثيرون بأن النكوص إلى استخدام الذهب كعملة لن يكون فكرة عملية.

خرج هايك باقتراح بديل، وهو السماح بالمنافسة بين العملات. تحتكر حكومات كثيرة نقودها الإلزامية: فهي تأمر باستخدامها لتسوية أي ديون، وبعدم استخدام أي عملة أخرى، أو قد لا يعترف القانون بالعملات الأخرى، وهو ما يعرض من يتاجرون أو يقرضون بهذه العملات للخطر إذا لم يرد العملاء أو المقترضون ما اقترضوه. لكن إذا تمكن الناس من استخدام العملة التي يختارونها — بحيث يستطيع شخص ما في بريطانيا استخدام الدولارات أو الروبلات، مثلًا، بينما يستطيع شخص في أمريكا استخدام الين أو اليورو، أو حتى عملة جديدة تصدرها وكالة خاصة — فسيميل الناس

وقتها لاستخدام أكثر عملة يرون أنها تحتفظ بقيمتها؛ نظرًا لأن العملة المستقرة ستجعل الحسابات التجارية أسهل بكثير، خاصة حين يتدخل «الوقت» في كل عملية حساب. ستضغط المنافسة بين العملات على الحكومات كي تقاوم السياسات المؤدية إلى التضخم، ومن ثم توفر على نفسها الحرج الناجم عن رفض الناس لعملتها والتحول لاستخدام عملة دولة أخرى. إن السماح للناس باختيار العملة يمكن أن ينجح بالفعل، وقد شهدت دول عديدة ذات معدلات تضخم مرتفعة في عملاتها التجار وهم يتبنون الدولار أو اليورو في معاملاتهم التجارية بدلًا من العملة المحلية. ومع هذا فالحكومات تعارض التخلي عن السيطرة التي تمدها بها الاحتكارات النقدية.

النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي

يود كثير من النمساويين أيضًا اتخاذ بعض الإجراءات حيال الإقراض البنكي. ففي الوقت الحاضر البنوك ملزمة بالاحتفاظ بنسبة بسيطة فقط (١٠٪ مثلًا) من نقود المودعين في خزائنها كي تفي بسحوبات العملاء. أما النسبة الباقية فبإمكانها أن تقرضها. وإذا أقرضت النقود لبنوك أخرى، تستطيع هذه البنوك بدورها إقراض ٩٠٪ منها لغيرها. ومن ثم إذا حصل البنك على ودائع أكثر، أو تساهل أكثر في شروط الإقراض، يمكن لهذا القدر الزائد من النقود أن يتضاعف عدة مرات من خلال النظام المصرفي. ومن ثم يمكن لزيادة متواضعة في المعروض من نقود الحكومة الإلزامية، مثلًا، أن يكون لها تأثير أكبر بكثير على الاقتصاد الحقيقي، وهو ما يجعل تأثيراتها الضارة أكبر بكثير أيضًا.

يود بعض النمساويين الخلاص من النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي بالكامل، وإجبار البنوك على الاحتفاظ بكامل نقود المودعين في خزائنها. وهم يحاجون بأن هذا من شأنه تحييد أخطار التضاعف المالي، وينهي التهافت على سحب الودائع؛ لأن المودعين سيعلمون يقينًا أن كل أموالهم محتفظ بها في أمان. لكن من الناحية العملية، من المشكوك فيه أن يرغب عملاء كثيرون في دفع المال للبنوك نظير الاعتناء بنقودهم، بدلًا من جني الفوائد على إيداعاتهم كما هو الحال الآن.

ومجددًا، قد تقدم المنافسة حلًّا. كتب لورانس وايت الكثير عن تاريخ «المصرفية الحرة» وفائدتها. فالبنوك، كما يحاج، أدت أفضل بكثير حين لم تكن خاضعة للضوابط الحكومية بهذه الدرجة الوثيقة التي هي عليها اليوم، ولم تكن مطالبة باحتياطي ثابت محدد من جانب السلطات. كانت تحتفظ في خزائنها من النقد والاحتياطيات السائلة

الأخرى بقدر ما تراه ضروريًّا للوفاء بالسحوبات اليومية للمودعين. وكانت تصك النقود (حرفيًّا) من خلال طباعة أوراق نقدية أكثر من النقود التي لديها في خزائنها لتغطيها جميعًا. وما دام الناس يرون أن الإدارة المالية للبنك موثوق بها، فهم يقبلون الأوراق النقدية بقيمتها الاسمية. لكن لو بدأ الناس في القلق بشأن أمان البنك، فسيصيرون أكثر حذرًا، وقد يقبلون أوراق النقد الصادرة عنه بخصم بدلًا من قبولها بقيمتها الكاملة، وهو ما يعكس خطر تعرض البنك للتهافت على سحب الودائع وعجزه عن الدفع لمودعيه وحملة أوراقه النقدية. ومع ذلك، كانت حقيقة تداول أوراق البنك النقدية بخصم ترسل له إشارة قوية بأنه في حاجة إلى تقوية موقفه المالي ومن ثم يتجنب هذه الأخطار، وكان هذا كافيًا للحفاظ على موثوقية البنك.

في القرن التاسع عشر عمل بنك سافولك في بوسطن كغرفة مقاصة يتم فيها تبادل أوراق النقد الصادرة عن البنوك الأخرى التي قد يجد العملاء صعوبة في الحصول عليها، مع تطبيق الخصوم على الأوراق التي يشعر بالقلق حيال موثوقيتها. لا حاجة للبنوك المركزية في ظل مثل هذا النظام لأنه لا وجود لعملة قومية تصدرها الدولة. لكن لكي ينجح هذا النظام، لا يمكن أن توجد خطط إنقاذ مالي حكومية للبنوك المتعثرة؛ إذ إن هذا من شأنه أن يشجع البنوك على الإقدام على المزيد والمزيد من المخاطرة، وهي موقنة بأن دافعي الضرائب سينقذونها إذا تعثرت. إن حقيقة إقدام العملاء القلقين على سحب كل أموالهم هي التي ستجعل البنوك الحرة تحافظ على موثوقية أعمالها وعملاتها حتى تظل محتفظة بثقة العملاء، التي هي أكبر على الأرجح من الثقة التي تحظى بها البنوك التجارية الخاضعة للضوابط الحكومية والبنوك المركزية الحكومية اليوم.

الفصل الحادي عشر

عيوب الاشتراكية

- ينخرط البشر في التبادل الحر الطوعي لأن كل طرف للمعاملة التجارية يرى نفسه في حال أفضل بسببها. ومن ثم تقلل الاشتراكية، التي تتدخل في التبادل الحر، من المنافع البشرية التي تولدها عملية التبادل.
- الإنتاج عملية معقدة. يمكن إنتاج أي عدد من الأشياء، وبأي عدد من الطرق. ودون إرشاد الأسعار الذي يبين مقدار ندرة الأشياء، لا يملك الاشتراكيون سبيلًا لحساب أي المدخلات والمخرجات يستحق ما يبذل فيه.
- تحت لواء الاشتراكية تكون الأصول الإنتاجية مملوكة للشعب، ولا تباع أو تشترى إطلاقًا، ومن ثم لا تتحدد أي أسعار لها، وهو ما يؤدي إلى إساءة الحسابات والإهدار. ودون إغراء الربح لا يوجد ما يحفز على التحسين.

يرى اقتصاديو المدرسة النمساوية الأسواق كطريق محايد وكفء لتخصيص الموارد، باستخدام كل المعلومات المتاحة للبشر. وهم يؤكدون على أن التبادل الحر يفيد طرفي عملية التبادل، كما يجب عليه أن يفعل؛ لأنه كما أشار منجر فإنه لن يدخل أحد طوعًا في صفقة ما إذا ظن أنها ستعود عليه بالخسارة. ومن ثم تفيد عمليات التبادل البشر مثلما يفيدهم الإنتاج؛ وهو الأمر الذي كثيرًا ما يغفل عنه الاشتراكيون في ظل تركيزهم الدائم على الإنتاج.

بناءً عليه تعظم الأسواق الحرة، التي يجري فيها التبادل طوعًا، من القيمة البشرية. وأي شيء يتدخل في هذا — كإجبار الناس على القيام بأعمالهم بطريقة معينة أو منعهم من إجراء التبادلات الطوعية — يقلل من القيمة التي توجدها التجارة. هذا، بطبيعة الحال، هو ما تحاول الحكومات القيام به على الدوام، في ظل الضوابط التي تفرض

قواعد جديدة على أنواع العمل التي يمكن القيام بها، وحظر بعض أنواع المعاملات كلية، وذلك على أساس «المصلحة العامة». لكن النمساويين يقولون إن هذا معناه التخلي عن المصلحة العامة الحقيقية، المبينة من حقيقة أن جميع المشاركين في التجارة يعتبرون أنفسهم في حال أفضل، واعتناق فكرة سياسية مسبقة التصور عن المصلحة العامة.

لهذا يجب تجنب التدخل الحكومي والسياسي في الأسواق الحرة. قد تكون هناك حاجة لنوع من القواعد الحكومية لضمان الحرية الحقيقية للأسواق، وللتأكد من أن الناس لا يجبرون على الدخول في معاملة ما. وقد تكون هناك حاجة لسلطة من نوع ما لضمان وفاء الناس بتعاقداتهم ودفع ما عليهم من استحقاقات بعدها. لكن خلاف ذلك يكون تدخل الدولة مضرًّا، وبعض النمساويين، كروثبارد، يرون أن المشاركين في السوق يمكنهم تهيئة ظروف السوق الأساسية هذه دون الحاجة إلى قوة الحكومة القسرية.

نقد ماركس

بدأ صدام المدرسة النمساوية بالاشتراكية على الفور. ففكرة منجر عن أن القيمة لا تكمن في المنتجات، بل توجد فقط في عقول الأفراد الذين يجدون لهذه المنتجات نفعًا، كانت تخالف على نحو مباشر الفكرة التي روج لها كارل ماركس القائلة إن قيمة السلعة تساوي مقدار العمل الداخل في إنتاجها. وفق «نظرية قيمة العمل» هذه، كلما بُذل عمل أكثر في إنتاج شيء ما، زادت قيمة هذا الشيء.

ومع هذا فالنظرية لا تصمد في وجه الاختبار. فقد أوضح منجر أن السلعة لا تصير ذات قيمة فقط لأن المنتِج استثمر فيها الكثير من الوقت والجهد. بل تصير ذات قيمة فقط إذا أراد المستهلكون الحصول عليها واستقوا منها بعض الإشباع. كانت نظريات ماركس السياسية والاقتصادية الموجهة بالمنتِج مقلوبة رأسًا على عقب؛ فليس الجهد المستثمر في السلعة هو الذي يمنحها القيمة، بل القيمة التي يضفيها الناس على السلعة هي التي تحدد مقدار الجهد الذي يستحق استثماره في إنتاجها.

وجه بوهم بافرك انتقادات أشمل وأكثر دقة لماركس. وعلى وجه التحديد حاج بافرك بأن ماركس نسي بالكامل أهمية عنصر «الزمن» في الإنتاج. فعلى أساس نظرية قيمة العمل، آمن ماركس بأن أصحاب العمل الرأسماليين يستغلون العمال، ويحصلون على عمل عدة أيام — ومن ثم قيمة — منهم مقدمًا، قبل أن يمنحوهم أجورهم في نهاية الأسبوع. على العكس، كما يقول بوهم بافرك، فمع عمليات الإنتاج الراقية الطويلة

المعقدة «غير المباشرة» المعتاد وجودها في الاقتصاد الحديث، يمكن أن تمضي شهور أو حتى سنوات قبل أن يصير المنتَج جاهزًا للطرح بالسوق، ووقتها فقط سيحصل رائد الأعمال على أمواله. في حقيقة الأمر يزود رواد الأعمال عملهم بالدخل قبل أن يحصلوا على العائد على أمل بيع السلعة التي ينتجونها.

حتى هذا الأمل ليس مؤكدًا. فهناك مخاطرة، على رائد الأعمال أن يتحملها، مصاحبة لعبء تمويل عمليات الإنتاج «غير المباشرة» المعقدة وتنظيمها. والأجور المدفوعة للعمال لا تعكس سوى ما يتوقع الناس اليوم أن تكون عليه قيمة المنتَجات في المستقبل، حين تُطرح للمستهلكين. بالطبع سيختلف رواد الأعمال والعمال على هذا الأمر؛ فمن المرجح أن يكون رائد الأعمال (الذي يتحمل المخاطرة) أكثر حذرًا من العمال وممثليهم. ولهذا السبب تقع المنازعات حول الأجور. لكن المنازعات ما هي إلا اختلافات طبيعية في التقييم، وليست علامة على استغلال طرف للآخر.

مناظرة الحساب الاشتراكي

وجه ميزس المزيد من الضربات للاشتراكية بصفة عامة، فيما عرف ب «مناظرة الحساب الاشتراكي» في عشرينيات وثلاثينيات القرن العشرين. كانت النقطة الرئيسية التي أثارها هي أن طرق الإنتاج اليوم معقدة للغاية، وأن إنتاج كل شيء له احتياج في أي نظام اقتصادي حديث سيتطلب عددًا هائلًا من المدخلات. وكل مدخل من هذه المدخلات يمكن استخدامه، بطبيعة الحال، بعدد هائل من الطرق الأخرى، في عدد هائل من عمليات الإنتاج المختلفة الممكنة، من أجل إنتاج عدد هائل من المنتجات البديلة. كيف يمكن للمخطط الاشتراكي معرفة أيها سيختار؟

على سبيل المثال: هل ينبغي على الاقتصاد الاشتراكي إنتاج المزيد من النبيذ أم الزيت؟ إن إنتاج أي منها سيتطلب أنواعًا من الأراضي وكميات مختلفة منها ووسائل التخزين والزجاجات والبراميل ووسائل النقل وغير ذلك الكثير. وكل قرار بإنتاج شيء ما سيتطلب عددًا كبيرًا من القرارات الأخرى بشأن ما نحتاجه لإنتاجه وكيف يمكن التنسيق بين الاستخدامات الممكنة المتعارضة لهذه السلع الإنتاجية. وكما قال هايك فإن نطاق الاختيارات أكبر بكثير من قدرة أي عقل بشري على التفكير فيه.

في الاقتصاد الرأسمالي تكون بنية وقرار الإنتاج مدفوعين بنفس الآلية البسيطة الخاصة بالأسعار. فسعر السلعة الاستهلاكية يعكس القيمة التي يوليها الناس لهذه

السلعة وهم يتبادلون مختلف السلع في السوق. هذا السعر بالتبعية يُعْلِم المنتجين بالقدر الذي يستحق إنفاقه من أجل تخليق هذا المنتج بعينه. وبهذا تعكس أسعار السلع الإنتاجية، كالمباني والماكينات والمدخلات المستخدمة، قيمة هذه السلعة الاستهلاكية في نظر المشتري النهائي لها. بهذه الطريقة تجذب أسعار السلع الإنتاجية الموارد الإنتاجية إلى المواضع التي تخلق فيها أعلى قيمة للمستهلكين، وهي تفعل هذا على نحو مباشر وفعال.

لكن في الاقتصاد الاشتراكي تكون «وسائل الإنتاج» — السلع الإنتاجية أو الرأسمالية — ملكية عامة. (حين تفكر في الأمر ستجد أن السلع الاستهلاكية لا يمكن أن تكون ملكيتها عامة؛ لأنه ليس بمقدور مجموعة من البشر ارتداء المعطف نفسه أو تناول قطعة الشوكولاتة نفسها، لذا ركز الاشتراكيون في حصافة دعواهم على الملكية العامة للسلع الإنتاجية، التي يمكن التشارك في ملكيتها.) لكن لو كانت السلع الإنتاجية خاضعة للملكية العامة، ولا تباع أو تشترى أبدًا، فهذا يعني أنه لا سوق لها، ومن ثم ما من سبيل لتعيين أسعار لها. لا يملك المخطط الاشتراكي أي سبيل بسيط كي يقرر أيًّا من ملايين الموارد المتاحة ينبغي تجميعها وبأي من ملايين الطرق الممكنة من أجل إنتاج أي من ملايين السلع الاستهلاكية الممكن إنتاجها.

مشكلة التنسيق

هذه عقبة كبيرة؛ لأن السلع الإنتاجية ليست متماثلة، بل هي «متفاوتة»؛ فلها العديد من الأشكال والنوعيات المختلفة. ودون وجود لوحدة حساب موحدة، يصير الاختيار بينها أشبه بالاختيار بين الزيت والنبيذ. ودون إرشاد الأسعار يجب أن يأتي الخيار من الحكم الشخصي للمخططين، وليس بناءً على حكم الجمهور، الذي يدفع عملية الإنتاج في اقتصاد السوق.

هي أيضًا ليست مشكلة تقنية خالصة يمكن حلها من خلال إدخال عدد كافٍ من الأرقام إلى حاسب آلي، كما يقترح بعض الاشتراكيين. فلا يملك المخطط الاشتراكي أي معرفة مباشرة بالقيمة التي يوليها مختلف الأشخاص للسلع المختلفة. فقيم الناس شخصية، والمعلومات الخاصة بندرة السلع غير كاملة ومشتتة وسريعة التغير وذات نوعية متفاوتة ومتنوعة في الشكل ومن الصعب حتى إدخالها إلى حاسبات الأعداد. ودون وجود لوحدة حساب كالأسعار، يستحيل المقارنة بين أنواع وأجزاء المعلومات المختلفة.

ودون مثل هذا الأساس للمقارنة، من المحال العمل على المعلومات المتاحة بأي طريقة عقلانية متزامنة. ومجددًا، الأمر يصير رهنًا للاختيارات الشخصية لذوي السلطة.

رد بعض الاشتراكيين بما سموه «اشتراكية السوق»، التي فيها يوجه المخططون استخدام السلع الإنتاجية كما لو كان هناك سوق. لكن ميزس رد بالقول إنه لو لم يوجد السوق، فمن المحال أن يعرف المخططون كيف سيعمل. إذا وجدت أسواق بالجوار يستطيع المخططون محاكاتها، قد يكون لديهم أمل، مع أنهم سيكونون دومًا متخلفين عن التطورات الجديدة، ومن ثم سيضيع جزء على الأقل من القيمة. لكن الهدف الإجمالي للاشتراكية الدولية كان تخليص العالم من الملكية الخاصة ومن ثم من الأسواق، وهو ما سيترك المخططين دون أي إرشاد على الإطلاق. لن توجد أسواق للسلع الإنتاجية توجه بنية الإنتاج، ولا أسواق رأسمالية تقيم إمكانيات الإنتاج المختلفة وتوزع رأس المال بفاعلية بينها. ودون الربح، لن يوجد رواد أعمال متيقظون للتغيرات في أنماط الندرة ويفعلون شيئًا حيال ذلك الأمر. لن تتمخض محاولات «تحسين» السوق عن إنتاج القدر نفسه من القيمة الذي ينتجه السوق نفسه، وسيعجز التخطيط المركزي الشامل عن العمل. قد يمضي متعثرًا، بيد أنه سينتج قيمة أقل من البديل السوقي، وكلما طالت مدة تعثره زاد عجز القيمة.

الفصل الثاني عشر

الليبرالية

- التبادل يعمل بنجاح، وهو يعزز الرخاء فقط لأن الناس يملكون قيمًا متباينة. يؤمن النمساويون بأن أكثر ما يمهد الطريق للتقدم الاقتصادي — والاجتماعي — هو التسويات السلمية بين الأفراد المختلفين، وليس فرض الأغلبية لإرادتها على الجميع.
- لا يحتاج المجتمع إلى التخطيط المركزي كي يعمل على نحو طيب. والطبيعة مليئة بالنظم الاجتماعية «التلقائية» التي تعمل بكفاءة. السوق أحد هذه النظم، وهو ينسق أنشطة ملايين الأشخاص دون الحاجة إلى تحكم مركزي.

أغلب النمساويين ليبراليون، بالمعنى الأوروبي لا الأمريكي. فهم يؤمنون بأنه إذا كان الناس أحرارًا في التصرف كما يختارون، ومقيدين بحرية الآخرين في التصرف على النحو عينه، فسيكون المجتمع إجمالًا ذاتي التنظيم. وفي مثل هذا المجتمع يقل القسر لحده الأدنى، لأن المنازعات يجب حلها بالتراضي، بينما يصل التعاون النافع إلى حده الأقصى من خلال التبادل الحر للملكيات الخاصة والعمل.

ومع هذا لم يبدأ الكثير من النمساويين حياتهم كليبراليين، بل اعتنقوا هذا الفكر حين بدءوا في بلورة أفكارهم الاقتصادية. فميزس، مثلًا، كتب أنه كأغلب الطلاب آمن في البداية بالحاجة للتدخل الحكومي في الاقتصاد، لكن اكتشافه لكتاب منجر «مبادئ علم الاقتصاد» أرشده إلى أهمية الأسواق الحرة والاختيار الفردي. هايك، بالمثل، قال إنه تمعن في واحدة من محاضرات ميزس، لكنه وجدها معارضة لآرائه الاشتراكية المعتدلة، ولم يعد لها قط، لكنه اقتنع بعد مناقشة لاحقة مع ميزس بأفكاره.

التبعات السياسية للمنهج النمساوي

ليست «الفردانية المنهجية» التي تتبناها المدرسة النمساوية مماثلة للفردانية السياسية، مع أنها تمد الأخيرة بالقوة. فالنظرة النمساوية تقضي بأن الأحداث البشرية مدفوعة بأفعال الأفراد، وأن الأفراد وحدهم من يقدرون على الاختيار، وأن المجتمع والمؤسسات الاجتماعية لا تملك عقلًا في حد ذاتها يكون مستقلًّا بشكل ما عن عقول الأفراد الذين تتألف هي منهم. ومن ثم لا وجود لما يطلق عليه «الإرادة الجمعية»، وأي سياسات مبنية على هذه الفكرة هي معيبة في جوهرها. يجب أن تحترم السياسات حقيقة أن القرارات تُتخذ بواسطة الأفراد، وليس على نحو جمعي.

تؤكد النظرة النمساوية أيضًا على أهمية الاختلافات والتنوع في التقدم البشري. على سبيل المثال: «اختلاف» البشر في تقديرهم لقيمة الأشياء هو ما يسبب تحديدًا دخولهم في عمليات التبادل؛ من أجل منفعة كلا الطرفين. إن سلوكهم الاجتماعي النفعي المتبادل ليس إرادة جمعية لبشر اتفقوا على كل شيء، بل هو اتفاق متبادل بين أشخاص «غير متفقين». إذا تبنى الجميع وجهات النظر نفسها في المجتمع، قد تكون وقتها فكرة الإرادة الجمعية قابلة للتطبيق، لكن هذا لا يحدث. ومن ثم يشعر النمساويون بأنه من الأفضل أن تنبع الحلول السياسية من التسويات السلمية بين الأفراد، لا من خلال فرض الأغلبية إرادتها على الجميع.

يواجهنا عالمنا دائم التغير بالمشكلات السياسية والاجتماعية المتواصلة التي تحتاج إلى الحل. يؤمن النمساويون بأننا سنحصل على حلول أكثر — وأفضل وأكثر إبداعًا — إذا تم الاستعانة بالخيال واليقظة والمعرفة المتخصصة للأفراد العديدين المرتبطين بالمهمة. في علم الاقتصاد يتحقق هذا من خلال عملية المنافسة، التي تمنح رواد الأعمال المختلفين حافز السعي وراء طرق جديدة أفضل لتعزيز القيمة المقدمة للمستهلكين. وبالمنطق نفسه، يمكن أن تُحل مشكلاتنا السياسية والاجتماعية على أفضل نحو إذا منحنا الأفراد أكبر قدر من الحرية الممكنة للخروج بعدد متنوع من الاستجابات الخلاقة، بدلًا من أن نأمل في أن يفي نهج جمعي وحيد بهذه المهمة.

قد تكون الاختلافات في الطريقة بين اقتصاديي المدرسة النمساوية وجمهور الاقتصاديين عاملًا آخر يدفع النمساويين نحو الفردانية السياسية. إن مستوى التحليل الاقتصادي الكلي الذي يتبناه جمهور الاقتصاديين قد يدفعهم إلى البحث عن حلول على المستوى الكلي. على النقيض من ذلك، تقترح الطريقة الفردانية أن القضايا الجوهرية

معنية بالأفراد والمحفزات والمعلومات الموجودة حولهم، وأن تلك السياسة ينبغي من ثم أن تركز على هذا المستوى. وبالمثل، تجعل اقتصاديات الرفاه التقليدية جمهور الاقتصاديين يتخيلون أن منفعة الأشخاص المختلفين يمكن إضافتها، بحيث يمكن لسياسة سليمة أن تعظم المنفعة الاجتماعية. لكن الاقتصاديين النمساويين يعتبرون المنفعة شيئًا شخصيًّا وذاتيًّا، كالحب أو الحزن، ومن ثم هي شيء لا يمكن للسياسة الاجتماعية أن تتعامل معه.

السلام والتخطيط

ثمة سبب مهم وراء تفضيل ميزس لليبرالية كنظام اجتماعي، وهو أنه شعر أنها تقلل احتمالية نشوب الحرب وتعزز فرص إحلال السلام. حين تخطط الحكومات الاقتصاد أو تتدخل فيه، يتعين عليها أيضًا أن تحميه من الأحداث الاقتصادية الخارجية. على سبيل المثال: الإعانات المدفوعة للحفاظ على الأجور والأرباح مرتفعة ستقل إذا تدفقت العمالة والسلع الرخيصة القادمة من الخارج. لهذا يتحتم إنشاء الحواجز الهادفة لحماية المنتج الوطني ضد الدول الأخرى، وهو ما سيحض على عداوة الأجانب ويزيد من التوتر. على العكس، تولي الرأسمالية الليبرالية دورًا أصغر بكثير للحكومة، ويعتمد نجاحها على التجارة الحرة، وليس على حماية المنتج الوطني. وحين تعبر السلع والعمالة الحدود، تصير الدول معتمدة على بعضها من الناحية الاقتصادية، وتصير الحرب شيئًا مستبعدًا.

يرفض ميزس أيضًا الاشتراكية؛ إذ يحاج بأنها جعلت التخطيط الاقتصادي القومي شيئًا مستحيلًا. فبسبب الملكية العامة لوسائل الإنتاج، لا تُباع هذه الوسائل أو تشترى، ومن ثم لا يتحدد لها أي سعر. لهذا لم يكن هناك مقياس يمكن وفقه حساب ما إذا كانت الموارد الرأسمالية المختلفة تُستخدم على نحو فعال. بمعنى آخر، من دون الملكية الخاصة وحرية تبادلها، يصير التخطيط الاقتصادي المنطقي مستحيلًا.

بعد أن نبذ النمساويون أمثال ميزس الاشتراكية وسياسات التدخل، لم يبق أمامهم سوى الليبرالية، أو شيء شبيه بها، بوصفها الشكل الوحيد الراسخ للنظام الاجتماعي. فعلى نحو أكثر إيجابية، تضم الليبرالية منافع التبادل الطوعي بين الأفراد، وتشجع على يقظة رواد الأعمال، وتمكن المعرفة الموزعة الشخصية الجزئية من أن تُستخدم بفاعلية في اتخاذ قرارات الإنتاج.

المجتمع التلقائي

يجد الكثيرون أنه من الصعب التصديق بأن أي مجتمع أو اقتصاد يمكنه البقاء — ناهيك عن خلق الثروة وتوزيعها بأي طريقة منظمة منطقية — دون تخطيط مركزي وسلطة. إلا أن هايك قدم تفسيرًا لذلك بقوله إن المجتمع البشري الليبرالي والاقتصاد الليبرالي هما مثال على «النظام التلقائي». وقد أشار إلى أن عدم تخطيط الشيء من المركز لا يعني أنه هوجائي مهلهل عشوائي غير منظم. فمجتمعات النحل والنمل منظمة على نحو كبير، لكنها غير «مخططة» تقريبًا. وعلى نحو مشابه، المجتمعات البشرية لم «تُخترع»، بل تطورت، ونمت وظلت حية لأنها نافعة. القانون العام، بالمثل، لم يوضع تفصيليًّا من المركز، بل ظهر ببساطة حين تم الفصل في حالة واحدة، ثم أخرى، بحيث نما كيان من السوابق القضائية. وعلى نحو مشابه، لم يتم التخطيط قط للسوق ولنظام الأسعار، بل تطورا مع تبادل الناس للسلع المختلفة. كما أنها لا تحتاج لأي هيكل سيطرة مركزي للحفاظ عليها؛ فقد ظلت باقية واتسعت بفضل المنافع الكبيرة التي تقدمها لنا.

بعض الأنظمة التلقائية معقدة للغاية حتى إنه من الصعب، بل من المستحيل، على أي مخطط أن يخترعها أو يديرها. في الواقع، من الصعب دومًا على الناس أن يفسروا حتى كيفية عملها. فالقواعد اللغوية التي تمنح البنية للغة، كمثال، معقدة لدرجة بالغة حتى إن أغلب الناس يجدون صعوبة بالغة في تحديدها. ومع هذا فالناس تتبع قواعد اللغة على نحو طبيعي في كل مرة يتحدثون فيها. وبالمثل، بنية القانون العام ضخمة للغاية، وقد نمت وتراكمت على مر قرون، ومع هذا فأغلب الناس يملكون وحسب إحساسًا بما يكون «عادلًا» أو «غير عادل» بموجبه.

بعبارة أخرى، هناك قدر كبير من الحكمة في هذه المؤسسات، على الرغم من حقيقة أنها لم تُصمم وتُخطط على نحوٍ واعٍ قط. فنظام الأسعار، على سبيل المثال، يوجه الموارد في سرعة وفاعلية نحو أعلى استخداماتها قيمة، دون أن يخترعه أحد على نحو مقصود. إن عدم وجود تخطيط مركزي لا يعني أنه «غير مخطط» وغير منطقي. فجميعنا مُخططون، كما يقول هايك، بمعنى أننا نعمل على نحو واع من أجل إشباع طموحاتنا باستخدام الخامات والمعلومات المتاحة لنا. وفي نظام السوق هناك في الواقع قدر أكبر من التخطيط يدور، وكميات أكبر من المعلومات تُستخدم ويُعمل وفقها، مما يمكن أن يحققه عقل وحيد لأي سلطة مركزية.

يؤمن هايك بأن النظم النافعة تظهر على نحو طبيعي حين يتبع الناس طرقًا منتظمة للفعل، تمامًا كما ينتج إحساس الترفيه المسلي أو المثير عن اتباع الناس لقواعد لعبة ما. القواعد في حالة نظام السوق الليبرالي الحر هي مبادئ على غرار احترام الملكية الخاصة وحق الاحتفاظ بها أو التخلي عنها، ورفض العنف والقسر، وحرية دخول الناس في تعاقدات طوعية، وإجلال مثل هذه الوعود التعاقدية. والمثير للدهشة أن قليلًا من القواعد الليبرالية البسيطة كهذه تكفي لخلق ما سماه روثبارد بالتناغم والتنسيق «المثير للرهبة» بين الأفراد، وتنظيم دقيق رشيق يوجه الموارد نحو أعظم إشباع ممكن لرغبات المستهلكين.

لا نتيجة محددة

يؤمن الليبراليون بأن الالتزام بمبادئ السلوك الحر هذه ينتج نظامًا اجتماعيًّا ذاتي التنظيم يتعامل مع التحديات الاقتصادية والاجتماعية بقدر كبير من الإبداع والفاعلية — أكثر كثيرًا عن النظام المخطط مركزيًّا — وينبغي تبنيه لهذا السبب. ومع ذلك يستحيل معرفة النتيجة الدقيقة للنظام الاجتماعي الناتج مقدمًا، تمامًا كما يستحيل معرفة نتيجة إحدى المباريات مقدمًا إذا التزم الجميع بالقواعد. فلا يمكننا مثلًا أن نعرف أي توزيع للثروة سينتج، أو من سيحتل أي موضع بهذا التوزيع في أي لحظة بعينها.

يرى البعض — ممن يؤمنون بالمساواة في الدخل مثلًا — في هذا موطن ضعف. لكن أتباع المدرسة النمساوية الليبراليين لا يعتبرونه كذلك. فهم يؤكدون أن الأسواق الحرة تقدم ما «يريده» الناس و«يختارونه» بالفعل، لا ما يريد بعض المثاليين أن يفرضوه عليهم. إن فرض نتيجة اجتماعية محددة أشبه بتحديد من سيفوز بالمباراة مقدمًا؛ فهو يجعل النشاط بأكمله عديم المعنى ولا يستحق العناء. لكن إذا منحت الناس حريتهم، فسيركزون طاقتهم وإمكاناتهم الإبداعية على تحسين حياة الجميع.

يعد التحسين المتواصل الذي تتسبب فيه الأسواق سببًا آخر وراء اعتناق اقتصاديي المدرسة النمساوية لهذه الأسواق. فلأن المنافسة ليست «مثالية»، بل هي عملية اكتشاف، تحفز الأسواق الحرة الناس على زيادة الإشباع البشري من خلال إنتاج الأشياء على نحو أفضل وأرخص. وفي مجتمعات السوق تكون الفجوة بين الغني والفقير — أي القدرة على الاستمتاع بالكافيار بدلًا من تناول بطارخ سمك القد، كما يعبر ميزس عن الأمر — لا تذكر مقارنة بالزيادة المهولة في مستويات المعيشة التي أطلقها انتشار ثقافة السوق.

وحتى أفقر البشر في الولايات المتحدة الأمريكية اليوم، كمثال، يعيشون في مستويات معيشية لم يكن نبلاء القرون الوسطى ليحلموا بها، مع تمتعهم بالماء الجاري والنظام الصحي والانتقالات والضوء والدفء ومخزون الطعام الثابت القادم من كل أنحاء العالم، والماكينات الموفرة للجهد وغير ذلك الكثير من الكماليات الحديثة.

في الواقع، يحاج الكثير من النمساويين بأنه من الناحية العملية، تنتج المجتمعات الليبرالية مساواة أكبر من تلك التي تنتجها المجتمعات الاشتراكية أو الشمولية. وكما يقول هايك، فإن الأغنياء قد يقدرون على تحمل تكلفة شراء أحدث الموضات أو التقنيات، لكن سريعًا ما ستنتشر هذه الكماليات للجميع. وفي المجتمع الليبرالي سيحظى الناس بفرصة أكبر لتحسين حياتهم عما هو الحال في المجتمع الاشتراكي، الذي تحدد فيه قوة مركزية ما موضعهم في الحياة. وفي كثير من هذه المجتمعات توجد فجوة كبيرة بين الصفوة الحاكمة وغيرها من أفراد المجتمع؛ خاصة إذا كانوا منتمين لعرق أو ديانة أو جماعة غير ذات حظوة. لكن في المجتمع الليبرالي الحر يمكن لكل شخص أن يطمح في كسب المال، بصرف النظر عن خلفيته، وإذا حسن من إشباع الآخرين فسيتمكن من عمل هذا.

حدود الليبرالية

أغلب النمساويين وصولًا إلى ميزس وهايك يعدون أنفسهم من الليبراليين «الكلاسيكيين». آمن هؤلاء بضرورة تعظيم الحرية لحدها الأعلى، وتقليل القسر لحده الأدنى، وأن هذا من شأنه أن يخلق مجتمعًا نشطًا متناغمًا ذاتي التنظيم. لكن كي تعمل الأسواق، هناك حاجة إلى وجود قواعد (على غرار احترام الملكيات والعقود)، تمامًا كما تحتاج النار إلى شعلة حاملة كي تحترق على نحو سليم. ومن ثم كان هناك دور للدولة في فرض هذه القواعد.

بعض النمساويين الأحدث متشككون أكثر بشأن الحاجة لسلطات الدولة. فاستنادًا إلى حجة ميزس القائلة إن التدخل الحكومي دائمًا ما يخل بتوازن الأسواق ومن ثم يجذب الموارد نحو المواضع الخطأ يذهبون إلى القول إن «أي» تدخل حكومي له نتائج مدمرة. يصر روثبارد، على سبيل المثال، على أنه من الأفضل ترك أمور مثل المعروض من النقود، بل حتى فرض الأمن والدفاع، في يد السوق، بدلًا من أي سلطة مركزية. ويقول روثبارد إنه بما أن الرأسمالية تعمل على نحو فعال وتلقائي دون الحاجة إلى تخطيط أو

ضبط أو توجيه مركزي، ينبغي السماح لها بمواصلة العمل على هذا النحو: وهو النهج الذي يطلق عليه «اللاسلطوية الرأسمالية».

يتبنى روثبارد أيضًا المنظور الليبرتاري للحياة الاجتماعية، نظرًا لأن ما ينطبق على الحياة الاقتصادية ينطبق بالضرورة على الحياة الاجتماعية أيضًا. فالمصلحة العامة تتحقق على أفضل نحو حين يتعاون أشخاص أحرار من خلال الاتفاق الطوعي، وليس حين تُفرض عليهم طرق معينة للحياة من جانب سلطات حكومية بعيدة؛ سلطات لها قيمها الخاصة بها، وتملك معلومات منقوصة عن قيم الآخرين والكيفية التي تخدمهم بها على النحو الأمثل.

الفصل الثالث عشر

انتقادات النهج النمساوي

- يزعم بعض المنتقدين أن المنهج الفرداني المتشدد للمدرسة النمساوية محدود للغاية، وأن الأنماط الاجتماعية يمكن استخدامها لتفسير الجماعات البشرية والتنبؤ بها.
- يزعم المنتقدون أيضًا أن النمساويين يسخرون من نماذجهم، التي هي في نهاية المطاف ليست إلا أفكارًا مجردة. وهم يصرون أيضًا على أن النمساويين يسارعون في إلقاء اللوم على التدخل الحكومي عند كل فشل، وأن السوق الحرة ينتج عنها مشكلة الاحتكار وغيرها من المشكلات.
- أغلب النقد يركز على المنهج الاستدلالي لميزس، الذي يعده جمهور الاقتصاديين غير علمي.

الفردانية النمساوية

يرجع النمساويون الظواهر الاقتصادية كافة إلى الأغراض والأفعال الفردية، ويرفضون الفكرة القائلة إن الجماعات البشرية لها وجود أو عقل أو أغراض تتجاوز تلك الخاصة بالأفراد الذين تتألف منهم. لكن المنتقدين يزعمون أن الأشياء يمكن أن تكون أكبر بالفعل من الأجزاء المؤلفة لها. فالجسم البشري، مثلًا، ليس «فقط» تجميعة من الخلايا، إلا بمعنى مبتذل للغاية. فالتنظيم المعقد لتلك الخلايا هو ما ينتج شكلًا مختلفًا للغاية من أشكال الحياة.

ثمة حاجة لتفسيرات مختلفة لفهم هذه الأشكال الأكبر. فحين نستشير الطبيب بشأن الزكام، نحن لا نحتاج لتفسير طويل مفصل عن كيفية عمل الخلايا الأنفية. بل

نريد تفسيرًا قصيرًا كليًّا يوضح هل السبب عدوى أم حساسية، وهل المضادات الحيوية أو مضادات الهستامين ستشفيه. لا نحتاج أن «نعرف» كيف تعمل الخلايا كي نعالج الأنف المصاب بالزكام، تمامًا كما لا يحتاج العالم أن يعرف كيف تتصرف الجزيئات المنفردة من أجل التنبؤ بتمدد الغاز.

قد يكون صحيحًا من الناحية الفنية أن الأفراد «وحدهم» هم من يختارون. لكن هذا يتجاهل التفسيرات الكلية المفيدة؛ على غرار الثقافة والتاريخ والأخلاقيات والتقاليد، وجميعها يمكنها أن تمدنا بأفكار مفيدة عن الأحداث الاجتماعية والاقتصادية. يمكننا رؤية «الأنماط» في البساط دون معرفة لون كل خيط مفرد. وبالمثل، قد نستطيع الكشف عن الأنماط المنتظمة — والتنبؤ بها — في صور الاقتصاد الكلي، في الوقت الذي لا نعرف فيه شيئًا عن الأفراد المعنيين.

المنهج العلمي

سيرد أغلب النمساويين على هذا بقولهم إننا لن نصدر أبدًا مثل هذه التنبؤات على النحو الصحيح. فقد يرى واحد من المريخ القطارات المكتظة وهي تلفظ ما في جوفها من ركاب على المحطة كل يوم عمل من أيام الأسبوع، ويتنبأ في ثقة بتكرار النمط عينه مستقبلًا. لكن عاجلًا ما يحل يوم تكون فيه القطارات خاوية. لم يفهم المريخي أن كل هذا النشاط ليس آليًّا. فهو موجود لملاءمة الأغراض البشرية، وهذا اليوم تحديدًا هو يوم عطلة عامة، يختار الناس فيه المكوث في منازلهم.

لكن ردًّا على ذلك سيقول العلماء إن أي توقع ما هو إلا تخمين، وإنه مع المزيد من الملاحظات سيتعلم المريخي التنبؤ بالعطلات العامة بدقة جيدة، حتى دون معرفة الغرض من ورائها. وهذه هي الكيفية التي يتقدم بها العلم والفهم.

لكن ميزس يرى أن علم الاقتصاد تضمن استنتاج أشياء من طبيعة الفعل الواعي، التي اعتبرها حقيقة مؤكدة (نظرًا لأن إنكارها سيكون فعلًا واعيًا). تحظى هذه النظرة بشعبية بين أتباع المدرسة النمساوية من الأمريكيين تحديدًا، مع أن غيرهم من النمساويين يرون أنها مبالغ فيها. فهايك، على سبيل المثال، تقبل القول بأنه على الرغم من أن جانبًا كبيرًا من علم الاقتصاد معني بتتبع عواقب الأفعال المعروفة، فإننا لا نزال بحاجة لفهم المنهج العلمي للملاحظة والتنظير إذا ما أردنا تفسير ما هو «غير متوقع». يؤمن النمساويون المتبعون لرؤية هايك بأن قليلًا جدًّا من الأمور بديهي، أو حتى لا شيء

بديهي على الإطلاق، وأن التفكير البشري عرضة للخطأ؛ فعلى أي حال، حتى أتباع ميزس يختلفون حول بعض الأشياء.

النمساويون والفكر السائد

يرى جمهور الاقتصاديين أن المدرسة النمساوية تسخر من نماذجهم وتبالغ في الاختلافات الحقيقية بينهم. إنهم يدركون «بالفعل» أن المنفعة أمر ذاتي لا يمكن قياسه، وأن الأسواق «ليست مثالية» مطلقًا، ونماذجهم ما هي إلا طرق مفيدة لتبسيط المفاهيم المعقدة وفهمها. والنمساويون أنفسهم يملكون رؤية عن الأسواق التي لا توجد بها قوة أو سرقة أو ضرائب، وهي بهذا غير واقعية مثل النماذج التي يسخرون منها.

ردًّا على ذلك يقول النمساويون إن جمهور الاقتصاديين لا يزالون يرتكبون أخطاءً سخيفة. فمع أن المنفعة أمر شخصي بطبيعتها مثل شعور الفرحة أو الخزي، فإن كتبهم تقترح أن «وحدات المنفعة» يمكن قياسها وإضافتها. وينتهي الحال بتلاميذهم فعلًا بالإيمان بأن الأسواق يمكن أن تكون مثالية — وهو ما يحض على الكثير من السياسات الحكومية السيئة — مع أن الأسواق يستحيل «مطلقًا» أن تعمل إذا كانت مثالية؛ لأنه لن يوجد وقتها ما يدفعها. وعلى النقيض، سيعمل السوق الخالي من القسر على نحو طيب، وهذا هدف يستحق السعي لتحقيقه.

طبيعة الفعل

بعض المنتقدين، خاصة من اليسار، يؤمنون بأن النمساويين مخطئون في اعتبارهم للفعل الواعي كأساس لعلم الاقتصاد. يمكن أن يملك الناس تفضيلات، دون أن يكونوا قادرين على التعبير عنها؛ لأن ما يريدونه بالفعل ليس متاحًا لهم. أو قد يكونون واقعين تحت ضغط الاختيار بطريقة معينة. أو قد تكون أفعالهم لاإرادية أو لاواعية. إن قدرًا كبيرًا من الحياة الاقتصادية يتشكل عن طريق المآسي العارضة أو الاكتشافات سعيدة الحظ. وأغلب الإنتاج يقوده مجموعات صغيرة من الرؤساء؛ فالجمهور العام لا «يفعل»، بل هو «يستجيب» لهذا الواقع.

يرد النمساويون بأن في هذا خلطًا بين علم الاقتصاد وعلم النفس والتاريخ والسياسة. فالاقتصاديون مهتمون بالكيفية التي يختار الناس بها بين الأشياء، والاختيار

يعني ضمنًا الفعل «الواعي». فالفعل «اللاواعي» هو مجال علماء النفس، لا الاقتصاديين. وقد يرغب الناس بالفعل في أشياء بعيدًا عن منالهم، لكن هذا أيضًا يقع في نطاق علم النفس، وهو يصير من اختصاص علم الاقتصاد فقط عندما يتخذ الناس خيارات عملية. قد يغلق الحظ السيئ الباب أمام بعض الخيارات، وقد تفتح الاكتشافات الباب أمام اختيارات جديدة، لكن الاقتصاديين مهتمون فقط بـ «الكيفية» التي يختار بها الناس، أما «ما» يختارونه فهو من شأن المؤرخين ومتخصصي العلوم السياسية. من الصحيح أن رواد الأعمال يقودون عملية الإنتاج ويوجهونها، لكن قرار ترك الحقول والالتحاق بالعمل في مصنع، مثلًا، يظل قرارًا يتخذه الفرد، ويتخذه على نحو واعٍ.

الأسواق والاحتكار

يزعم المنتقدون أن النمساويين يسارعون بلوم الحكومة على كل فشل اقتصادي تقريبًا. ففشل الاشتراكية السوفييتية، مثلًا، لم يكن بالضرورة بسبب الاستحالة المزعومة للتخطيط الاشتراكي؛ فهناك أسباب أخرى من بينها الفساد وضعف المحفزات والنظام السياسي الشمولي. يرد النمساويون بالقول إن هذه المشكلات نفسها هي نتيجة للنظام الذي تُخصص الموارد فيه بواسطة الصراعات السياسية على السلطة.

وحتى لو رفضنا التخطيط المركزي، فلا يزال الكثيرون يؤمنون بأن الاقتصاد المختلط يعمل على النحو الأمثل: على سبيل المثال، التمتع بالتبادل الحر والمنافسة (اللذين يحفزان على الابتكار وخدمة العميل)، داخل إطار عمل من التنسيق المركزي (الذي يمنع الازدواجية ويضمن تغطية كل الخيارات). لكن النمساويين يقولون إن أي تدخل حكومي يقدم بالضرورة قيم الطبقة الصغيرة الحاكمة على قيم السكان كلهم، الذين يتعاونون في المتاجرة بحرية، ومن ثم يقلل من رفاهية البشر.

يتهم النمساويون الحكومات بالتسبب في الاحتكار والإبقاء عليه. يقبل المنتقدون القول إن الحكومات الكبيرة الفاسدة يمكنها التسبب في الاحتكار، لكن هذا ما تفعله أيضًا الشركات الكبيرة الفاسدة. وفي الواقع، كما يقولون، تعج الأسواق غير المنظمة بقواعد بالاحتكارات، وقد شهدت حقبة عدم التدخل في القرن التاسع عشر ظهور كيانات احتكارية ضخمة.

ردًّا على ذلك، يصر النمساويون على أنه حين تكون الأسواق مفتوحة، يستحيل وجود الاحتكار، أو استمراره لفترة طويلة. وحتى الاحتكارات «الطبيعية» تكون هشة؛

فقد تحتكر شركة تعدين كل إنتاج منجم ما، مثلًا، لكن وقتها سيبحث الناس عن بدائل تغنيهم عن دفع الأسعار الاحتكارية. وحين تكون الاحتكارات مبنية على الحجم، دائمًا ما تكون الشركات الكبيرة عرضة لهجمات الشركات الكبيرة الأخرى، بل في الواقع الشركات الأصغر التي تلتهم أجزاء معينة من سوقها. ولن تستطيع هذه الشركات المحتكرة حماية نفسها من هذه المنافسة إلا من خلال الضوابط الحكومية التي تحميها.

دورات الاقتصاد والائتمان

يؤكد النمساويون على أن مصدر دورات الانتعاش والكساد الاقتصادي هو التوسع الحكومي في الائتمان، الذي يؤدي إلى أخطاء في الاستثمار، وأن الحل الوحيد هو ترك هذه الأخطاء تحل نفسها بنفسها. لكن الكثير من الاقتصاديين يؤمنون بأنه حين يتعثر الاقتصاد، ينبغي على الحكومة أن تشجع على المزيد من الاستثمار. وهذا، كما يرون، قد يخاطر بقدر من الزيادة في الأسعار، لكن هذا أفضل من حدوث ارتفاع حاد في الأسعار.

يرى النمساويون أن المشكلة أشبه بمشكلة الإدمان على المخدرات. فالمحفزات المتمثلة في الائتمان الجديد ستنتج انتعاشًا، لكن هذا الانتعاش لن يستمر إلا مع استمرار الائتمان في النمو. ودون جرعات أكبر وأكبر سيضيع التحفيز، وستُفضح أخطاء الاستثمار المرتكبة على خلفية الائتمان الرخيص ويتضح عدم فعاليتها. إن تأخير اليوم المشئوم لن يتسبب إلا في جعل الارتفاع المحتوم أكبر وأكبر.

النقود والتضخم

أيضًا يجد جمهور الاقتصاديين مشكلة في انجذاب النمساويين إلى غطاء الذهب. فالعملات السلعية كالذهب تأخذ بالفعل مخزون المال بعيدًا عن سيطرة الحكومة، وربما تلطف من خطر التضخم. لكنها لا «تمنع» دورات الانتعاش والكساد المضرة. فالولايات المتحدة، مثلًا، عانت ثماني فترات ركود اقتصادي على الرغم من تمتعها بغطاء من الذهب للنقود السلعية. والنقود الإلزامية، إذا أحسن إدارتها، يمكن استخدامها لتخفيف الفوارق بين فترات الانتعاش والكساد، ومن ثم تحفيز النمو الاقتصادي.

يظل النمساويون خائفين من محاولة الحكومات استخدام النقود الإلزامية في خلق فترات انتعاش هدفها كسب أصوات الناخبين، مع تجاهل الأخطار التي ينطوي

عليها ذلك، وأن النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي سيضخم هذا الأثر. فمع أن النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي عمل على نحو طيب من منظور تشغيل المدخرات وخلق النمو الاقتصادي، فإنه سمح أيضًا بتقليل قيمة العملة وارتفاع الأسعار، وهو ما يصيب القرارات الاستثمارية بالحيرة، ويسبب عدم الكفاءة الاقتصادية والهدر. والأسوأ من هذا، كما بينت لنا أحداث عامي ٢٠٠٨ و٢٠٠٩، أنه يضخم دورة الانتعاش-الكساد على نحو كارثي.

خاتمة

يتركز النقد الموجه للمدرسة النمساوية بالأساس حول المنهج الاستدلالي والفردانية الكاملة لميزس وروثبارد وأتباعهما (خاصة الأمريكان). ومع ذلك، يظل هناك نطاق واسع من الآراء داخل المنهج النمساوي. يتقبل نمساويون آخرون القول إن الفعل البشري كله ينحصر في النهاية في الأفراد، لكن التفسيرات المبنية على النزعات الثقافية أو الاقتصادية أو التاريخية الأوسع تساعدنا بالفعل على الفهم. على سبيل المثال: تبنى هايك وجهة نظر مفادها أننا نستطيع اكتشاف «الأنماط» في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، التي منها يمكننا الخروج بتنبؤات علمية موثوق بها إلى حدٍّ معقول، حتى لو لم نفهم تحديدًا كيف حدثت هذه الأنماط.

يؤمن كثير من النمساويين أيضًا بأن المنهج الاستدلالي يحتاج للمراجعة في ضوء الأدلة الملموسة من الحياة الواقعية، وأننا لو بدأنا من فكرة الفعل غير المدنس بالسرقة والاحتيال والقسر والسيطرة، فسننتهي إلى استنتاجات غير واقعية بالمثل. فالأسواق غير المنظمة والحرة بالكامل لا تنشأ مطلقًا، بل في الواقع، كما يقول هايك، «تحتاج» الأسواق بالفعل لإطار عمل من القواعد الاجتماعية لكي تعمل — قواعد للملكية والتعاقدات مثلًا — تمامًا كما تحتاج النار لشعلة حاملة كي تحتويها.

من منظور النمساويين، أمثال هايك، يبدو من غير المعقول رفض أي منهج خلاف الاستدلال وأي انحراف عن المثال المفاهيمي الخالص. والأفضل أن نبين أن مزايا الأسواق تفوق عيوبها، بصرف النظر عن مساوئها الحتمية. قد لا يكون النظام المصرفي الاحتياطي الجزئي والنقود الإلزامية أشياء مثالية، لكن هل مزاياها تفوق تكاليفها؟ لأغلب الناس، ومن بينهم الكثير من النمساويين، ينبغي أن تأتي إجابة مثل هذه الأسئلة من واقع الأدلة والنقاش، وليس المنطق البشري القابل للخطأ.

الفصل الرابع عشر

أهمية المدرسة النمساوية اليوم

- يوجه الاقتصاديون النمساويون انتقادًا لاذعًا للنظريات السائدة، ويهدفون لتفسير ظواهر كالركود التضخمي وفضح نقاط ضعف السياسات استنادًا إلى نماذج اقتصادية مصطنعة ومضللة.
- تفسر المدرسة النمساوية سبب قدرتنا على التحلي بالإيمان في النظام غير المخطط الذي تنتجه الأسواق، وفي الوقت ذاته تفضح العواقب الخبيثة للتدخل الحكومي.
- يمكن لمناهج المدرسة النمساوية أن تقدم تفسيرات وحلولًا للقضايا الحالية المهمة، كحماية البيئة وفترات الركود الاقتصادي.

قدمت المدرسة النمساوية العديد من الإسهامات المهمة فيما يسمى الآن بالفكر الاقتصادي السائد؛ على غرار تحليل المنفعة الحدية ومفهوم تكلفة الفرصة البديلة. كان لبعض إسهاماتها الأخرى أثر كبير بكل تأكيد — كالنظرية النمساوية للقيمة، مثلًا، وتركيز هذه المدرسة على تباين رأس المال، وأهمية عنصر الوقت في عملية الإنتاج وتفسيرهم لأصل الفائدة — مع أن أتباع الفكر الاقتصادي السائد عادة ما يصرفون النظر عن هذه الأفكار بوصفها محض اختلافات في التأكيد. لكن بعد الانهيار المالي لعام ٢٠٠٧ تحديدًا، زاد الاهتمام بتفسير المدرسة النمساوية لدورة الاقتصاد، القائم بالأساس على التفضيلات الزمنية، وعلى شرحها للخلل المدمر الذي يحدثه التضخم، واستنتاجها بأن النقود الإلزامية والنظام المصرفي الاحتياطي الجزئي يمثلان مزيجًا خطيرًا.

يجد جمهور الاقتصاديين صعوبة أكبر في تقبل الآراء النمساوية عن الأهمية الحاسمة للملكية الخاصة كأساس للتبادل والأسعار، أو تأكيد النمساويين لمحورية فكرة الفردانية

— وحقيقة أن قيم الأفراد وتفضيلاتهم ورغباتهم واحتياجاتهم وظروفهم متباينة للغاية وغير متوقعة — في التحليل الاقتصادي. وبطبيعة الحال لا تعد النتيجة التي خلص إليها النمساويون، والقائلة إن حاصلات جمهور الاقتصاديين وصيغهم الرياضية هي محض هراء، غير مقبولة من جانبهم على الإطلاق.

نظرة بديلة لعلم الاقتصاد

ومع ذلك يقدم النهج النمساوي سبلًا لتفسير ما يعجز جمهور الاقتصاديين عن تفسيره تمامًا. فالركود التضخمي — أي ارتفاع التضخم وانخفاض الناتج — الذي ضرب في فترة السبعينيات، كمثال، لم يمكن تفسيره من واقع المعتقدات الكينزية السائدة، التي تنبأت بأن التضخم والإنفاق الحكومي من المفترض أن ينشطا كلًّا من التوظيف والنمو. أما النمساويون، على النقيض، فأمكنهم تفسيره بسهولة: فالتضخم يربك الحسابات الاقتصادية ويؤدي إلى سوء الاستثمار، بينما يقوض التدخل الحكومي المشروعات والنمو.

يقبل جمهور الاقتصاديين بطيب خاطر انتقاد النمساويين القائل إن نماذج الاقتصاد الكلي الخاصة بهم وأفكارهم عن الأسواق «المثالية» هي أفكار نظرية مجردة لا أكثر، لكنهم بعد ذلك، كما يقول النمساويون، يحاولون بناء سياسات «عملية» مبنية على هذه الأساسات الخيالية. إنهم يقترحون أن «فشل السوق» يمكن «تصحيحه» من خلال الضوابط والتدخل. لكن كيف يُفترض بالساسة أن يعرفوا أي الأسواق «فاشلة»؟ وكيف لهم أن يضمنوا أن بمقدورهم فعل ما هو أفضل؟

مثال سديد على ذلك التشريعات المناهضة للاحتكار. عادة ما تتدخل الحكومات حين تشعر أن شركات بعينها بدأت في «الهيمنة» على السوق. لكن كيف يمكن للدولة أن تعرف تركيبة السوق «الصحيحة»؟ ففي بعض القطاعات، كشركات السباكة، تكون الشركات عادة صغيرة الحجم، بينما في قطاعات أخرى، كصناعة السيارات، تكون كبيرة، وحتى هذه القطاعات تتغير مع مرور الوقت وتغير التقنيات. الأسواق وحدها هي ما تحدد ما ينجح. وفي أي حالة، كما يقول النمساويون، لا يمكن للشركات أن تنمو بحيث تجذب أرباح الاحتكار؛ لأن الأرباح المرتفعة ستدعو الشركات الأخرى إلى دخول السوق. إن «عدم المثالية» هذه تحديدًا هي التي تحفز رواد الأعمال. وعندما تحاول الحكومات السيطرة على الأسواق، فهي تصيبها بالركود المؤلم.

من المفيد أيضًا تذكير جمهور الاقتصاديين بأن «الحاصلات» التي يبذلون الكثير من التحليلات الرياضية عليها معيبة بطبعها. ففي عالم الندرة على الناس القيام بخيارات، وتعتمد النتيجة بالكامل على القيم البشرية المحددة لأفراد معينين في وقت ومكان متفردين. مثل هذه الأشياء لا يمكن جمعها أو تمثيلها بيانيًّا أو إدخالها في معادلات بأكثر مما يمكن عمله مع الحزن أو السعادة. ومن الهراء المحض القول، مثلًا، إن الدولة بحاجة إلى المزيد من «الاستثمار» حين لا تكون القضية الجوهرية هي مقدار ما ينفق على السلع الرأسمالية، بل على ماهيتها ومكانها؛ أي «هيكل» رأس المال.

إيمان متجدد بالأسواق

يقدم النمساويون أيضًا أساسًا فكريًّا متينًا لمن يؤمنون بأن الأسواق تخدم احتياجاتنا على نحو أفضل من التخطيط والتوجيه الحكومي. إنهم يرون الحياة الاقتصادية كمشكلة تنسيق بين أفعال الأفراد المتباينين في أرجاء الكوكب، وذلك باستجابة بعضهم لبعض وللظروف المحلية سريعة التغير. فالأسواق، كما ينادون، تستخدم على نحو ثابت المعلومات المتناثرة والجزئية والشخصية، بل حتى المتعارضة، وتعالجها وتعمل وفقها، وهي المهمة التي قد تربك أي مخطِّط مركزي.

على سبيل المثال: كم دجاجة تحتاجها مطاعم نيويورك، وكيف يمكن إيصالها إلى هناك؟ على مجلس توريد الدجاج أن يحصي مطاعم نيويورك وزبائنها، وأن يضع في الاعتبار العطلات والإجازات الموسمية، وأن يتعاقد مع المزارعين والمصنعين وسائقي الشاحنات، وكثيرين غيرهم دون شك. ومع ذلك، يقوم السوق المدفوع بتغيرات الأسعار التي تعكس كلًّا من الفائض والندرة بهذا الأمر على نحو طبيعي، يومًا بعد يوم. لا أحد يتحكم في الأمر بأسره، ومع هذا فهو جهد شاسع غير مخطط ومنسق في الوقت ذاته. هذه هي القوة الرائعة للأسواق.

يقول النمساويون إن المنافسة عملية اكتشاف؛ اكتشاف لما يريده مختلف العملاء حقًّا، والوسيلة الأكثر توفيرًا للتكاليف لتزويدهم بما يحتاجونه في ذلك الوقت والمكان المحدد. وهذا يذكرنا بالحاجة إلى الحفاظ على تنافسية الأسواق، وتقليل موانع الدخول إلى الأسواق، وهما الأمران اللذان تمنعهما الضوابط الحكومية. وهذا يذكرنا أيضًا بالدور النشط الذي يلعبه رواد الأعمال في الحصول على المعلومات السوقية المتناثرة وتقييمها، والإقدام على المخاطرة والعمل وفق توقعاتهم بشأن الرغبات المستقبلية للعملاء، وهو

الأمر الذي يمكن أن يحدث فقط داخل إطار من حقوق الملكية المؤمنة وسيادة القانون والضرائب المنخفضة.

انتقاد الأفعال الحكومية

كثيرًا ما يفترض أن الحكومة يمكنها أن تفعل أي شيء — لدرجة أن تسخر السوق وفق أهوائها — وتؤديه على نحو طيب. لكن يذكرنا النمساويون بأن الحال ليس كذلك. فقبل أن تتدخل الحكومات عليها أن تبين سبب محاولتها تحسين الأمور وكيفية القيام بهذا. لكن هذه ليست مهمة يسيرة؛ لأن معظم التدخلات في السوق الحرة يكون لها تداعيات غير مقصودة، عادة ما تكون مضرة. والحكومات نفسها ليست حكيمة أو عاقلة تمامًا؛ فهي عرضة لضغوط جماعات أصحاب المصالح وتعزيز نفوذ ساستهم ومسئوليهم.

على سبيل المثال: قد يبدو أن قوانين الحد الأدنى للأجور ستجعل حياة أفقر العمال أفضل، لكنها في الواقع تجعل أصحاب العمل يتوقفون عن توظيف العمال الأقل مهارة، ومن ثم تسوء حياة الفقراء والشباب غير المدربين تحديدًا. المستفيد الوحيد هم العمال الواقعون أعلى الحد الأدنى للأجور مباشرة؛ لأنهم لم يعودوا يواجهون منافسة أرخص، والأرجح أنهم هم من قادوا الحملات المطالبة بهذا القانون. وبالمثل، تستطيع الشركات الراسخة في السوق أن تقنع الحكومات بسهولة بأن أسواقها يجب أن تُحمى من «المغامرين» بواسطة الضوابط الحكومية، مع أنهم في الواقع يحمون بذلك مواقعهم في الأسواق من تهديد المنافسين الجدد.

يذكرنا النمساويون أيضًا بضرورة التشكك من أي سياسة مبنية على حاصلات مفترضة ونتائج مؤشرات. فالسياسة النقدية الحكومية، مثلًا، تهدف للإبقاء على استقرار «مؤشر أسعار المستهلكين»، لكن النتيجة تعتمد إلى حدٍّ بعيد على الأسعار المدرجة داخل ذلك المؤشر؛ لأن الواقع هو أن الأسعار المنفردة تتقلب صعودًا وهبوطًا طوال الوقت. أيضًا لا يمكننا الافتراض بأن الحكومات يمكنها تحفيز النمو من خلال إدارة عملية «الطلب»؛ لأن هذا الحاصل أيضًا يحتوي على العديد من الأشياء المتنوعة والمتعارضة. وفي أي حالة، يرى النمساويون أن مصطلح «الاستثمار الحكومي» متناقض؛ نظرًا لأن الحكومة كي تمول «استثماراتها» سيكون عليها أن تفرض الضرائب على رواد الأعمال المبدعين الذين كان بمقدورهم استثمار المال نفسه على نحو أكثر ربحًا في مواضع أخرى. وعلى نحو مشابه، حين يحث الناس الحكومات على رفع إنفاقها من أجل تعزيز الطلب، هم ينسون

التكاليف الاقتصادية الأوسع التي تفرضها الضرائب والضوابط الحكومية وتآكل حقوق الملكية الخاصة.

رؤية النمساويين للمشكلات المعاصرة

أدت الأزمة المالية التي ضربت العالم في عام ٢٠٠٧ وما وراءه إلى تجدد الاهتمام بأفكار المدرسة النمساوية، بوصفها التفسير الوحيد المقنع لدورات الانتعاش والكساد الاقتصاديين، التي تسبب فيها الائتمان في رأيهم. كان هناك اهتمام متزايد بحلولهم أيضًا: قيود أشد على العملة الإلزامية (أو بديلتها على صورة النقود التي لا تستطيع الحكومات التنصل منها؛ فقد الجنيه والدولار ٩٨٪ من قيمتهما منذ فصلهما عن الذهب)، ومتطلبات احتياطي أعلى (قد تصل إلى ١٠٠٪). أما عن جهود الحكومات لتخفيف الأزمة من خلال المزيد من الاقتراض، فهذا ليس بحل، كما يرى النمساويون. بل بالأحرى هو ما أدى إلى حدوث الأزمة من الأساس.

لا يزعم النمساويون أنهم خبراء في العلوم البيئية، لكنهم ينادون مجددًا بأن الأسواق، وليس الحكومات، هي التي ستحل مشكلاتنا على الأرجح. هل استنفدنا مواردنا الحيوية كالنفط، كما يخشى الناس؟ كلا، هذا ما يقوله النمساويون؛ فلدينا احتياطيات معروفة للنفط أكثر مما امتلكنا على مر التاريخ. لكن مع تزايد الطلب، وزيادة تعقيد التقنيات المطلوبة لاستخراج النفط، يجب أن يرتفع سعره، وهو ما سيؤدي تحديدًا إلى الحد من الطلب ويدفع الناس إلى البحث عن بدائل أرخص. لم ينته العصر الحجري لأن مخزون الحجارة نفد، بل لأننا طورنا بدائل أوفر. يؤمن النمساويون بأن الأسواق يمكنها حماية الموارد القيِّمة والاقتصاد فيها — كموارد الطاقة ومناطق صيد الأسماك والمجاري المائية والحيوانات النادرة والهواء النظيف والمتنزهات والغابات — بينما تؤدي الملكية العامة دائمًا إلى الإفراط في استخدامها وإهدارها وتدميرها. إنهم يريدون «التوسع» في دور الأسواق، لا محاولة السيطرة عليها.

مستقبل المدرسة النمساوية

على الرغم من الانتقادات اللاذعة التي يوجهها اقتصاديو المدرسة النمساوية، والزيادة الحديثة في الاهتمام بأفكارهم، فإنه لا يزال يُنظر إلى هذه الأفكار بوصفها أفكارًا جانبية

عارضة بالمقارنة بالفكر الاقتصادي السائد. ربما يكون سبب هذا هو أن الناس لا يزال لديهم إيمان بقدرة الحكومات على تحديد مشكلاتنا وعلاجها. أو ربما يجد الناس صعوبة في تخيل فكرة أن الأسواق يمكنها أن تحل المشكلات الصعبة والكبيرة دون الحاجة إلى توجيه وسيطرة مركزيين.

أيضًا في بعض الحالات قد يكون السبب هو عدم ارتياح الناس إلى اعتماد النمساويين على الأساليب الاستدلالية، بدلًا من التنظير والملاحظة والاختبار، التي تميز المنهج العلمي القياسي. أو ربما تبدو حلول السياسات التي قدمها بعض رواد المدرسة النمساوية فظة وقاسية.

ومع هذا فهناك نطاق عريض من الآراء بين الاقتصاديين الذين يصفون أنفسهم بالنمساويين، أو على الأقل بين من يقبلون جزءًا من نهج المدرسة النمساوية. يصر ميزس وروثبارد وأتباعهما (خاصة الأمريكان منهم) على الطريقة الاستدلالية الصارمة ورفض مبدأ التدخل الحكومي رفضًا قاطعًا. لكن غيرهم (خاصة في بريطانيا وأوروبا)، المتأثرين أكثر بأفكار هايك، مستعدون للإقرار بأن القياس والملاحظة والتجريب هي أمور لها دورها في توسعة معارف الاقتصاديين؛ حتى مع إقرارهم بأن استخدام هذه الطرق على البشر ذوي الأهواء المتقلبة لن يؤدي إلى نفس اليقين الذي ينتج عند دراسة الأجسام الجامدة. هذه المجموعة تحديدًا، الأكثر انفتاحًا والأقل تعصبًا نحو الغرباء، تجعل جمهور الاقتصاديين بالفعل يعيدون النظر في حاصلاتهم ونماذجهم ومعادلاتهم المبسطة، ويبدءون في وضع دور ريادة الأعمال والزمان والمكان والقيم والمعلومات المتناثرة وغيرها من المدركات النمساوية في تحليلهم. وبينما يصير الاقتصاد العالمي — أو ربما علينا أن نقول «المبادلة» — أوسع وأكثر تنوعًا وأخف وأسرع وأكثر تعقيدًا وصعوبة في تصويره، يبدو من المرجح أن يستمر تأثير الأفكار النمساوية في النمو.

تراجم موجزة

كارل منجر (١٨٤٠–١٩٢١)

هو أحد ثلاثة أشقاء موهوبين دراسيًّا ولدوا في نو سانديك بجاليسيا، وهي جزء من الإمبراطورية النمساوية المجرية (نوفي ساز في بولندا اليوم) وكان أبوهم محاميًا وأمهم ابنة لتاجر ثري.

درس منجر القانون في براج وفيينا، وحصل على الدكتوراه من كراكو في عام ١٨٦٧. وأثناء كتابته لتقارير صحفية عن الأسواق في لفيف (في أوكرانيا اليوم) وفيينا، استنتج أن تحديد الأسعار على أرض الواقع لا يتوافق مع النظرية الاقتصادية. لذا بدأ دراسة علم الاقتصاد، وفي عام ١٨٧١ نشر كتابه «مبادئ علم الاقتصاد» الذي أذِن بظهور المدرسة النمساوية. بَيَّنَ الكتاب، من خلال الهجوم على نظرية العمل لماركس، أن القيمة مفهوم ذاتي، وطور فكرة المنفعة الحدية كتفسير للاختيارات الاقتصادية.

قضى منجر بضع سنين كمعلم خاص لولي العهد، الأرشيدوق رودلف فون هابسبرج، وصاحبه في أسفاره الأوروبية. وبعد العودة إلى فيينا عمل أستاذًا جامعيًّا للاقتصاد، حتى تقاعد في عام ١٩٠٣، وأشعل الجدل المحموم المعروف باسم «النزاع المنهجي»، من خلال الإصرار على أن العلوم الاجتماعية لا تستطيع إنتاج «قوانين» وتنبؤات لأنها تتعامل مع البشر، لا الجمادات، بل إن النتائج المفيدة يمكن استنتاجها من مبادئ الفعل البشري.

أثناء عمله في لجنة عن النظام النقدي النمساوي خرج منجر بأفكار جديدة عن طبيعة النقود، ونادى بأن قيمتها تأتي من كونها سلعة قابلة للتبادل، وأنها تنمو بصورة طبيعية لأنها تسهل من التجارة والتبادل، وأنه لم، ولن، تحتاج الحكومات إلى تطويرها والحفاظ عليها.

فريدريك فون فايزر (١٨٥١–١٩٢٦)

فريدريك فون فايزر هو أحد الرواد الأوائل للمدرسة النمساوية. وقد طور النظرية النمساوية للتكلفة، مبينًا ذاتية التكلفة ومطورًا فكرة «تكلفة الفرصة البديلة».

هو أحد اقتصاديي المدرسة النمساوية القلائل المولودين في فيينا، حيث عمل والده موظفًا حكوميًّا كبيرًا. وقد درس فايزر القانون وعلم الاجتماع بالجامعة، قبل العمل بالحكومة.

درس فايزر، مثل بوهم بافرك (الذي تزوج شقيقته لاحقًا)، تحت إشراف مجموعة من مفكري المدرسة التاريخية العظام، من بينهم فيلهلم روشر في لايبزج، لكن فكر منجر البديل استحوذ على اهتمامه.

في عام ١٨٨٤ بدأ التدريس بجامعة براج، حيث ألف أول أعماله الكبرى، «القيمة الطبيعية» (١٨٨٩). اعتمد هذا العمل على مفهومي الذاتية وتحليل المنفعة الحدية لمنجر، وبين أن التكاليف ليست موضوعية هي الأخرى، بل تتعلق بالقيم الفردية. وقد ذكر أن مَن يواجهون بخيارات مرغوب فيها لكن يستحيل الجمع بينها يتفكرون ليس فقط في تكلفة الاختيار، بل في قيمة الشيء الذي سيتعين عليهم التخلي عنه، وهو ما يسمى اليوم «تكلفة الفرصة البديلة».

طور فايزر أيضًا نظرية «الإسناد» النمساوية، التي تقضي بأن أسعار السلع الرأسمالية لا تتحدد، كما أوضح، بتكلفة بنائها، بل بالقيمة المتوقعة للمنتجات التي ستخلقها. وفي كتابه «علم الاقتصاد الاجتماعي» المؤلف عام ١٩١٤، حاول تطبيق هذه النظرية على العالم الواقعي.

في عام ١٩٠٣ عاد فايزر إلى فيينا ليخلف كارل منجر بعد تقاعده. وفي هذا الدور ساعد على تشكيل أفكار «الموجة الثانية» من الاقتصاديين النمساويين أمثال لودفيج فون ميزس.

يوجين فون بوهم بافرك (١٨٥١–١٩١٤)

كان يوجين فون بوهم بافرك أحد الرموز الرائدة المبكرة في المدرسة النمساوية، وقد طور النظرية النمساوية للفائدة، والاستثمار، ورأس المال، محددًا أهمية عنصر «الزمن» في عمليات الإنتاج. وجه بافرك أيضًا انتقادات مهمة لآراء كارل ماركس بشأن هذه الموضوعات.

ولد بوهم بافرك في برون بمورافيا، وهي جزء من الإمبراطورية النمساوية المجرية (الآن تسمى برنو وتقع في جمهورية التشيك). وقد درس القانون في فيينا، حيث قرأ كتاب منجر «مبادئ علم الاقتصاد» وصار مناصرًا قويًّا لأفكار منجر. وفي فيينا قابل أيضًا فريدريك فون فيزر، الذي صار ثالث أبرز رموز المدرسة النمساوية في بواكيرها.

بعد الجامعة عمل بافرك بوزارة المالية في فيينا، لكن في عام ١٨٨١ ذهب للتدريس في إنسبروك. وخلال هذا الوقت نشر جزأين مهمين لمؤلفه العظيم «رأس المال والفائدة». وقد شرح أن أسعار الفائدة تعكس «التفضيلات الزمنية» للبشر؛ حقيقة أنهم يفضلون الحصول على الأشياء الآن وليس مستقبلًا، ويطالبون بأن يدفع لهم كي يرجئوا استهلاكهم. وقد رأى أن هذا أمر محوري في قرارات الاستثمار، نظرًا لأن كل عمليات الإنتاج تستغرق «وقتًا». ولن يكون لعمليات الإنتاج الطويلة أي معنى إلا إذا كان المنتج الناتج عنها يحظى بتقدير أكبر لقيمته.

في عام ١٨٨٩ عاد إلى وزارة المالية ليضع مسودة خطط الإصلاح الضريبي، ثم عين بمنصب وزير المالية النمساوي في عام ١٨٩٥ ومجددًا في عام ١٨٩٧، وبين عامي ١٩٠٠ و١٩٠٤. ألغى بافرك الإعانات الحكومية وحافظ بصرامة على غطاء الذهب وعلى ميزانية متوازنة. ظلت صورته موضوعة على العملة فئة ١٠٠ شلن نمساوي حتى إحلال اليورو في عام ٢٠٠٢.

لودفيج فون ميزس (١٨٨١–١٩٧٣)

لودفيج فون ميزس من رواد «الموجة الثانية» من اقتصاديي المدرسة النمساوية، وقد استخدم تحليل المنفعة الحدية لمنجر كي ينقح نظرية النقود، وبحث في دورات الاقتصاد، وفسر علم الاقتصاد كعلم استدلالي، وليس تنبئيًّا.

ولد ميزس في لمبرج في جاليشيا بالإمبراطورية النمساوية المجرية (لفيف الآن في أوكرانيا)، حيث كان والده يدير مشروعات السكك الحديدية. تبنى في بداياته الفكر اليساري، لكنه اكتشف أهمية القيم الفردية والأسواق الحرة من خلال كتاب منجر «مبادئ علم الاقتصاد». وبعد حضور الحلقات الدراسية لبوهم بافرك في فيينا، أصبح مهتمًّا بالنظرية النقدية. في عام ١٩١٢، بينما لم يتجاوز عمره ٣١ عامًا، نشر كتابه «نظرية النقد والائتمان»، الذي طبق فيه تحليل المنفعة الحدية ليبين كيف أن النقود تُقدر قيمتها كوسيط للتبادل. مكنه هذا من تفسير كيفية ظهور دورات الاقتصاد المضرة

حين تخل أمواج الائتمان بالتوازن الدقيق بين المعروض من النقد والطلب عليه. وفي عام ١٩٢٦ أسس معهدًا لبحث هذا الأمر بالتعاون مع إف إيه هايك.

كان ميزس أحد الاقتصاديين البارزين في الغرفة التجارية بفيينا، وبين عامي ١٩٣١ و١٩٣٤ عقد حلقات دراسية خاصة بالجامعة. وأوضح مؤلفه «الاشتراكية» الذي نُشر في عام ١٩٢٢ أنه بدون الأسعار، لن تستطيع المجتمعات الاشتراكية الإقدام على أي خيارات تخص الدخل القومي مطلقًا.

بعد اعتلاء هتلر سدة الحكم، انتقل ميزس إلى سويسرا، ثم إلى الولايات المتحدة. وهناك ألف كتابه «الفعل البشري» (١٩٤٩)، فسر فيه علم الاقتصاد كعلم استدلالي، وليس تنبئيًّا. وقد ذكر أنه بما أن الاقتصاديين يتعاملون مع القيم الفردية، فلن يستطيعوا أبدًا إصدار التنبؤات شأن علماء الطبيعة. وتأتي الأفكار الاقتصادية من تفهم التبعات المنطقية للحقائق البديهية عن الاختيارات والفعل.

فريدريك إيه هايك (١٨٨٩–١٩٩٢)

كان فريدريك هايك رجلًا متعدد جوانب الثقافة، وقد عمل على دراسة دورات الاقتصاد، وشرح أهمية المعلومات في الأسواق، وبين كيف أن المجتمعات الليبرالية يمكنها الازدهار دون التخطيط المركزي.

كان والد هايك يعمل طبيبًا في فيينا، بينما كان جدَّاه من الأكاديميين البارزين، وكان فايزر وبوهم بافرك صديقين للعائلة. بعد أن خدم في الحرب في الجيش النمساوي المجري، حصل على دكتوراه في القانون والعلوم السياسية من فيينا. رشحه فايزر للدراسة مع ميزس، وبالفعل درس معه دورات الاقتصاد، وهو ما عاد عليه بجائزة نوبل بعدها بسنوات عديدة.

في عام ١٩٣١ بدأ التدريس في كلية لندن للاقتصاد، وحصل على الجنسية البريطانية في عام ١٩٣٨. وخلال سنوات الحرب التي أخليت فيها الكلية، وجد كينز له مكانًا شاغرًا في كامبردج، وهناك أورد نقده القاسي للنظم الشمولية في كتاب «الطريق إلى العبودية».

بدأ هايك يخلص إلى أن التخطيط المركزي كان غير عملي. فالمعلومات الاقتصادية التي يحتاجها المخططون كانت متناثرة ومجزأة وشاسعة ومؤقتة. كان هذا أكبر مما يمكن لعقل واحد استيعابه، ومع هذا فهذه المعلومات كانت أساس الخطط الشخصية لملايين الأفراد، الذين تنسق الأسواق بين أفعالهم.

في عام ١٩٥٠ انتقل هايك إلى جامعة شيكاغو، حيث تتبع حدود المنهج العلمي في فهم المجتمع، وطور رؤيته القائلة إن المؤسسات الاجتماعية تطورت على نحو طبيعي، دون حاجة لأوامر مركزية.

لخص كتاب «دستور الحرية» (١٩٦٠) فكرة هايك القائلة إن الحكومة الليبرالية ينبغي أن تحافظ على قواعد العدالة لكن دون توجيه للمجتمع. وفي عام ١٩٩٢ انتقل إلى جامعة فرايبورج، حيث نقح هذه الأفكار في مؤلفه «القانون والتشريع والحرية».

موراي روثبارد (١٩٢٦–١٩٩٥)

يعد موراي روثبارد من رواد «الموجة الثالثة» لمفكري المدرسة النمساوية، وقد واصل نهج ميزس لكي ينشئ حركة فردانية خالصة ومعارضة للتدخل الحكومي سماها «اللاسلطوية الرأسمالية».

ولد روثبارد في نيويورك وتخرج في جامعة كولومبيا عام ١٩٤٥، وكان تخصصه الرياضيات وعلم الاقتصاد، ثم أكمل دراسته وحصل على الدكتوراه في علم الاقتصاد عام ١٩٥٦. في الوقت ذاته اكتشف، بتحفيز من أفكار السوق الحرة الخاصة بمعلمه جورج ستيجلر، «مؤسسة التعليم الاقتصادي»، التي قابل فيها لودفيج فون ميزس. أثر كتاب «الفعل البشري» (١٩٤٩) عليه تأثيرًا عظيمًا كدفاع منطقي عن الأسواق الحرة، وصار مشاركًا معتادًا في حلقات ميزس الدراسية بجامعة نيويورك.

اضطلع روثبارد بمشروع لشرح كتاب «الفعل البشري» بمصطلحات أبسط، وهو ما أدى به إلى تأليف كتاب خاص به بعنوان «الإنسان والاقتصاد والدولة» (١٩٦٢). حمل الكتاب طرق ميزس الاستدلالية واستنتاجاته الخاصة بحرية العمل إلى مناحٍ جديدة، ونادى بتفوق الأسواق الحرة على التدخل الحكومي، حتى في شئون الدفاعٍ ووضع السياسات الاقتصادية وخلق النقود. وقد أدى تطويره لنظرية ميزس عن الفعل إلى بلورة جزء كبير من فكرة «التوقعات العقلانية» التي ستؤدي لاحقًا لفوز روبرت لوكاس بجائزة نوبل.

نادى روثبارد، من واقع دراسة تبعات نظرية دورات الاقتصاد النمساوية، بوجود غطاء من الذهب واحتياطي بنكي بنسبة ١٠٠٪ بهدف منع أي ضرر مستقبلي يسببه الائتمان، ومضى في تفسير الكساد العظيم من منظور المدرسة النمساوية لدورات الاقتصاد.

آمن روثبارد بأن علم الأخلاق، شأن علم الاقتصاد، ينبع أيضًا من الطبيعة البشرية، ولا يمكن الاستدلال عليه منطقيًّا. وقد دعا إلى الليبرتارية الخالصة، المبنية على أولوية الفرد وملكيته لذاته.

إسرائيل كيرزنر (١٩٣٠–)

طور إسرائيل كيرزنر أفكار المدرسة النمساوية عن ريادة الأعمال، مبينًا كيفية وسبب أهميتها لنظام السوق. ولد كيرزنر في لندن، لحاخام ودارس للتلمود، ودرس في كيب تاون قبل الانتقال إلى نيويورك. وبوصفه حاخامًا ودارسًا للتلمود هو الآخر، فهو قادر على تفسير الطبيعة الأخلاقية للأسواق.

من وجهة نظره فإن جوهر ريادة الأعمال هو اليقظة؛ أي التيقظ، ليس فقط للابتكارات والتعديلات التي يمكن أن تنتج عمليات ومنتجات أفضل وأرخص وحسب، بل أيضًا التوقع الصحيح لما سيروق للمستهلكين. في الأسواق العالمية المتغيرة باستمرار تكون هذه مهمة صعبة، لكن رواد الأعمال يحفزهم على هذا التحدي إمكانية (لأنه لا يوجد يقين) تحقيق الربح إذا توقعوا بنجاح ما يريده الجمهور ووفروه له.

الربح، من ثم، له وظيفة اجتماعية مهمة. فهو يكافئ الناس ويشجعهم — فجميعنا رواد أعمال بدرجة ما — على التيقظ للفجوات والفرص التي تسنح وسط الحراك المستمر للأسواق. هذا يساعد على إبقاء التوازن بين العرض والطلب وعلى التنسيق بين المساعي البشرية. فرواد الأعمال «يكتشفون» الفرص ولهم الحق في التمتع بأرباحها وفق المفهوم المتفق عليه القائل إن «من يجد الشيء يحتفظ به». ومع هذا، فجميعنا نستفيد من اكتشافاتهم.

يقول كيرزنر إن إمكانية حدوث مثل هذه الاكتشافات والمكاسب الاجتماعية تتعزز إذا كانت الأسواق مفتوحة وتنافسية. على النقيض من ذلك، تحجب الضوابط الحكومية الفرص والمحفزات التي تحض على اليقظة والاكتشاف المميز لريادة الأعمال، ويتسبب التدخل الحكومي في تحويل هذه الأنشطة إلى أنشطة أقل فاعلية.

عن المؤلف

د. إيمون باتلر مدير معهد آدم سميث، وحاصل على درجات جامعية في علم الاقتصاد والفلسفة وعلم النفس من جامعة سانت أندروز. عمل لحساب مجلس النواب الأمريكي ودرَّس الفلسفة في كلية هيلزديل كولدج، بميشيجان، قبل أن يعود إلى المملكة المتحدة للمساعدة في إنشاء معهد آدم سميث في أواخر السبعينيات. وقد ألف كتبًا عن اقتصاديين أمثال ميلتون فريدمان وإف إيه هايك ولودفيج فون ميزس، إضافة إلى كتب تمهيدية عن فون ميزس وآدم سميث لمعهد الشئون الاقتصادية. له إسهامات كثيرة في الإعلام المقروء والمرئي والمسموع، وجذبت كتبه الأخيرة الرائجة على غرار «أفضل كتاب عن السوق» و«الحالة الفاسدة لبريطانيا» و«البيان البديل» قدرًا كبيرًا من الاهتمام.